

# Analiza financijskih izvještaja tvrtke Derma d.d., Varaždin od 2011.do 2015. godine

---

**Golubar, Kristina**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2017**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **University North / Sveučilište Sjever**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:122:687791>

*Rights / Prava:* [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-11-05**



*Repository / Repozitorij:*

[University North Digital Repository](#)



**SVEUČILIŠTE SJEVER**  
**SVEUČILIŠNI CENTAR VARAŽDIN**



DIPLOMSKI RAD br. 167/PE/2017

**ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA TVRTKE  
DERMA D.D. ZA RAZDOBLJE OD 2011. DO  
2015. GODINE**

KRISTINA GOLUBAR

Varaždin, ožujak 2017.

**SVEUČILIŠTE SJEVER**  
**SVEUČILIŠNI CENTAR VARAŽDIN**  
**Studij POSLOVNA EKONOMIJA**



DIPLOMSKI RAD br. 167/PE/2017

**ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA TVRTKE  
DERMA D.D. ZA RAZDOBLJE OD 2011. DO  
2015. GODINE**

Student:

Kristina Golubar, 0317/336D

Mentor:

izv. prof. dr. sc. Ante Rončević

Varaždin, ožujak 2017.

# Prijava diplomskog rada

studentata IV. semestra diplomskog studija  
Poslovna ekonomija

IME I PREZIME STUDENTA	KRISTINA GOLUBAR	MATIČNI BROJ	0317/336D
NASLOV RADA	ANALIZA FINANIJSKIH IZVJEŠTAJA TVRTKE DERMA D.D., VARAŽDIN OD 2011. DO 2015. GODINE		
NASLOV RADA NA ENGL. JEZIKU	ANALYSIS OF FINANCIAL REPORT FOR DERMA COMPANY (2011.-2015.)		
KOLEGIJ	RAČUNOVODSTVO I FINANCIJE		
MENTOR	izv. prof. dr. sc. Ante Rončević		
ČLANOVI POVJERENSTVA	1. izv. prof. dr. sc. Goran Kozina, predsjednik 2. izv. prof. dr. sc. Anica Hunjet, član 3. izv. prof. dr. sc. Ante Rončević, mentor 4. doc. dr. sc. Danjo Čerepinko, zamjenski član		

## Zadatak diplomskog rada

BROJ 167/PE/2017

OPIS

Temeljni zadaci u diplomskom radu su:

- 1) Opisati poduzeće Derma d.d., Varaždin (povijest i razvoj, misija, vizija, strategija, poslovanje, investicijske aktivnosti),
- 2) Analizirati poslovanje poduzeća Derma d.d. u razdoblju od 2011. do 2015. godine na temelju osnovnih financijskih izvještaja uz korištenje vertikalne i horizontalne analize bilance, i računa dobiti i gubitka,
- 3) Analizirati izvještaje o novčanom toku na temelju poslovnih, investicijskih i financijskih aktivnosti,
- 4) Analizirati ostvarenja troškova poslovanja po prirodnim vrstama,
- 5) Analizirati tvrtku na temelju financijskih pokazatelja: zaduženosti, ekonomičnosti, aktivnosti i profitabilnosti,
- 6) Analizirati tržišno okruženja tvrtke Derma d.d.,
- 7) Istražiti i prikazati konkurentsku tvrtku Croma-Varaždin d.o.o.,
- 8) Provesti i prikazati komparativnu analizu tvrtke Derma d.d. sa odabranim konkurentom, Croma-Varaždin d.o.o.

U VARAŽDINU, DANA

09. 03. 2017.

DIR 01 PE



POTPIS MENTORA

*[Handwritten signature]*

## **Sažetak**

*Za uspješan razvitak poduzeća i njen siguran rast, potrebno je razumijevanje poslovanja i postizanje zadovoljavajućih poslovnih rezultata. Da bi se ostvarili ti ciljevi neophodno je posjedovati kvalitetnu informacijsku podlogu što znači da su sva poduzeća dužna sastaviti financijske izvještaje koji moraju biti pouzdani, usporedivi, razumljivi i sastavljeni u skladu sa računovodstvenim standardima i načelima. Temeljni financijski izvještaji sadržavaju: bilancu, račun dobiti i gubitka, izvještaj o novčanom toku, izvještaj o promjeni vlasničke glavnice (kapitala) i bilješke uz financijske izvještaje. Osnovni instrumenti koje se koriste u analizi financijskih izvještaja su komparativni financijski izvještaji koji služe kao podloga za provođenje horizontalne analize te strukturni financijski izvještaji koji služe kao podloga za provedbu vertikalne analize. Analiza financijskih izvještaja može se provoditi i uz pomoć financijskih pokazatelja uspješnosti poslovanja, a razlikuju se nekoliko skupina pokazatelja, a to su: pokazatelji likvidnosti, pokazatelji zaduženosti, pokazatelji aktivnosti, pokazatelji ekonomičnosti, pokazatelji profitabilnosti i pokazatelji investiranja. Uz pomoć svih navedenih instrumenata koji su važni kod sastavljanja financijskih izvještaja, stvaraju kvalitetnu i realnu sliku poduzeća, ne samo za potrebe upravljanja već i za potrebe analize eksternih korisnika, a prije svega radi zadovoljavanja poreznih propisa.*

**Ključne riječi:** *financijski izvještaji, bilanca, račun dobiti i gubitka, horizontalna analiza, vertikalna analiza, financijski pokazatelji*

## **Summary**

*For the successful development of the company and its sure growth, it is necessary to understand the business and the achieving satisfactory business results. In order to achieve these objectives it is necessary to own a quality information base which means that all companies are required to compile financial statements which must be reliable, comparable, understandable and are prepared in accordance with accounting standards and principles. The basic financial statements include: balance sheet, profit and loss account, cash flow statement, the report of changes of shareholder's equity (capital) and the notes to the financial statements. The basic instruments that are used in the analysis of the comparative financial statements are financial statements which serve as a basis for conducting horizontal analyses and structural financial statements which serve as a basis for the implementation of vertical analysis. Analysis of the financial statements can be implemented with the help of financial performance indicators, with the several different groups of indicators, which are: liquidity indicators, debt indicators, indicators of activities, indicators of efficiency, profitability and investment indicators. With the help of these instruments, which are important in preparing the financial statements, they create high-quality and realistic picture of the company, not only for management purposes, but also for the analysis of external users, and above all for the fulfillment of tax regulations.*

**Keywords:** *financial statements, balance sheet, profit and loss account, horizontal analysis, vertical analysis, financial indicators*

## SADRŽAJ

1. UVOD .....	1
1.1. Predmet i cilj rada .....	5
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja.....	5
1.3. Istraživačke hipoteze .....	6
1.4. Sadržaj i struktura rada .....	7
2. O TVRTKI DERMA D.D.....	8
2.1. Povijest i razvoj tvrtke Derma d.d.....	11
2.2. Poslovanje tvrtke Drema d.d. ....	11
2.3. Investicijske aktivnosti .....	16
2.4. Ostvarenje realizacije po mjesecima, tržištima i profitnim centrima.....	17
2.5. VERTIKALNA ANALIZA FINACIJSKIH IZVJEŠTAJA .....	22
2.6. Vertikalna analiza bilance tvrtke Derma d.d. ....	24
2.7. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka tvrtke Drema d.d. ....	25
3. HORIZONTALNA ANALIZA FINACIJSKIH IZVJEŠTAJA .....	28
3.1. Horizontalna analiza bilance tvrtke Derma d.d.....	29
3.2. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka tvrtke Derma d.d.....	30
4. IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TOKU TVRTKE DERMA D.D.....	31
5. OSTVARENJE TROŠKOVA POSLOVANJA PO PRIRODNIM VRSTAMA .....	39
6. ANALIZA POSLOVANJA KROZ SUTAV POKAZATELJA.....	42
6.1. Pokazatelji zaduženosti.....	43
6.2. Pokazatelji tekuće likvidnosti.....	43
6.3. Pokazatelji aktivnosti .....	45
6.4. Pokazatelji ekonomičnosti .....	46
6.5. Pokazatelji profitabilnost .....	46
6.6. Pokazatelji investiranja.....	47
7. KONKURENTSKO OKRUŽENJE ANALIZIRANOG PODUZEĆA .....	51
7.1. O tvrtki Croma – Varaždin d.o.o. ....	52
7.2. Komparativna analiza odabranog konkurenta .....	56
7.3. Zaključna razmatranja provedene komparativne analize .....	56
8. ZAKLJUČAK.....	58
LITERATURA.....	60
POPIS ILUSTRACIJA.....	62

## 1. UVOD

Pravne osobe odnosno gospodarski subjekti koji sudjeluju u ekonomskom životu neke države i rade na poslovanju u cijelom svijetu najčešće su organizirana kao trgovačka društva koja su privredna društva i poduzetnici u svojoj vlastitoj državi, a većina od njih posluju i na širem tržištu, kako u tuzemstvu tako i na međunarodnom odnosno svjetskom tržištu.

Svaka poslovna organizacija teži ka brojnim ciljevima koje želi ostvariti i nastoji zadovoljiti očekivanja različitih interesnih skupinam od menadžmenta, kupaca, dobavljača pa i samog vlasnika. Vlasnici su ti koji su zainteresirani za rentabilnost ulaganja i svih informacija na temelju kojih donose odgovarajuće odluke o zadržavanju, smanjenju ili povećanju svog kapitala. Usmjereni su na cilj da ostvare pozitivne poslovne rezultate iz razdoblja u razdoblje kroz povećanje profitabilnosti.

Upravljanje nekom poslovnom organizacijom znači svjesno usmjeravati poduzeće nekim općim ciljevima i efikasno provoditi odluke uz razvoj koji osigurava njegov opstanak u uvjetima tržišnog okruženja.

U današnje vrijeme vrlo je važno da svi poslovni subjekti obavezno vode poslovne knjige, drugim riječima, važna pokretnica za osnivanje trgovačkog društva je računovodstvo jer od njega sve počinje. „Računovodstvo je umjetnost interpretacije, mjerenja i povezivanja rezultata ekonomskih aktivnosti“,<sup>1</sup> drugim riječima „računovodstvo je vještina bilježenja, razvrstavanja, skraćenog prikazivanja i interpretiranja u novčanom obliku izraženih poslovnih događaja koji su bar djelomično financijske naravi i interpretiranje iz toga proizašlih rezultata“<sup>2</sup>.

Osnovni zadatak računovodstva kao uslužne djelatnosti je da prikupi, obradi i distribuira podatke u okviru poduzeća, ali i van poduzeća u skladu sa zakonima te njihovim prezentiranjem dobivenih informacija zainteresira korisnike i vlasnike sredstava, te se prema njima donose određene poslovne odluke. Računovodstvo se

---

<sup>1</sup> Meigs Robert F. i Meigs Walter B.(1999): Računovodstvo, temelj poslovnog odlučivanja, deveto izdanje, Zgreb, MATE d.o.o.,(str.4)

<sup>2</sup> Žager K., Tušek B., Vašoček V., Žager L.(2007): Osnove računovodstva, Zagreb, Sveučilišna tiskara d.o.o., (str.35)



sastoji od knjigovodstva, računovodstvenog planiranja, računovodstvene kontrole, računovodstvene analize i računovodstvenog informiranja. Na temelju toga, računovodstvo se može podijeliti na financijsko i upravljačko računovodstvo.

„Financijsko računovodstvo se sastoji od više različitih evidencija i poslovnih knjiga koje se vode po načelu nepromjenjivog zapisa o nastalom poslovnom događaju, a u njih se unose podaci na temelju knjigovodstvenih isprava.“<sup>3</sup>

„Knjigovodstvene evidencije koje ZOR<sup>4</sup> potpisuje kao obavezne su:

1. Glavna knjiga
2. Dnevnik
3. Pomoćne knjige<sup>5</sup>

„Glavna knjiga je sustavna knjigovodstvena evidencija promjena nastalih na financijskom položaju i uspješnosti poslovanja.“<sup>6</sup> Sastoji se od dva dijela, bilančnih zapisa i izvanbilančnih zapisa. „Dnevnik je poslovna knjiga u koju se unose knjigovodstvene promjene prema vremenu nastanka<sup>7</sup>.“ „Pomoćne knjige su analitičke evidencije koje se formiraju prema potrebama različitih poduzeća<sup>8</sup>. Imaju sadržaj prema svom nazivu i u pravilu se vode zasebno.

Upravljačko ili menadžersko računovodstvo nije propisano i orijentirano je internim (unutarnjim) korisnicima informacija, te se odnosi na buduće aktivnosti, kontrolu i analizu njihovog izvršenja.

Knjigovodstvo je dio računovodstva, a predstavlja sustav koji obuhvaća prikupljanje podataka, klasificiranje, evidentiranje i zbrajanje svih poslovnih transakcija u poslovne knjige, odnosno bavi se bilježenjem povijesnih događaja. „Temeljne zadaće knjigovodstva su:

---

<sup>3</sup> Štahan, M., Baica, et al. (2010): Računovodstvo trgovačkih društava prema HSFI i MSFI, Zagreb, TEB - poslovno savjetovanje d.o.o., (str.20)

<sup>4</sup> ZOR-zakon o radu

<sup>5</sup> Štahan, M., Baica, et al. (2010): Računovodstvo trgovačkih društava prema HSFI i MSFI, Zagreb, TEB - poslovno savjetovanje d.o.o., (str.20)

<sup>6</sup> ibid

<sup>7</sup> ibid

<sup>8</sup> ibid

- sustav prikupljanja podataka o promjenama u poslovanju poduzetnika, i to na temelju vjerodostojnih knjigovodstvenih isprava,
- bilježenje u poslovne knjige svih nastalih promjena imovine, kapitala, obveza, rashoda, prihoda i dobiti, kronološkim redom,
- utvrđivanje poslovnog rezultata praćenjem ukupnog poslovanja poduzetnika, nadzorom i određivanjem odgovornosti za nastale rashode u odnosu prema ostvarenim prihodima,
- pružanje uvida poslovođiteljima i vlasnicima kapitala u poslovne procese i financijske tokove kao valjane podloge za upravljanje, odlučivanje i izvještavanje,
- osiguranje potrebnih podataka za izradu kalkulacije cijene, troškova kupnje i nabave materijala, poluproizvoda robe, usluga, dugotrajne imovine i
- sastavljanje temeljnih financijskih izvješća temeljem knjigovodstvenih informacija.“<sup>9</sup>

U Republici Hrvatskoj su 1993. godine Zakonom o računovodstvu utemeljena financijska izvješća. Tim je zakonom određeno da su svi poduzetnici na području Republike Hrvatske obvezni sastavljati, revidirati i objavljivati financijska izvješća. „Prema Zakonu o računovodstvu temeljna financijska izvješća u Republici Hrvatskoj su:

- bilanca
- račun dobiti i gubitka
- izvještaj o novčanom toku
- izvješće o promjeni glavnice(kapitala)
- bilješke uz financijska izvješća.“<sup>10</sup>

„Da bi se ocijenila kvaliteta poslovanja poduzeća, potrebne su brojne informacije. Financijski izvještaji sadrže informacije o financijskom položaju u

<sup>9</sup> <https://hr.wikipedia.org/wiki/Knjigovodstvo>

<sup>10</sup> Zakon o računovodstvu, NN 78/15, 134/15, <https://www.zakon.hr/z/118/Zakon-o-ra%C4%8Dunovodstvu>

određenom trenutku, ali i o rezultatu (uspješnosti) poslovanja prošlih razdoblja. Kvaliteta poslovanja podrazumijeva sigurno i uspješno poslovanje. Informaciju o sigurnosti poslovanja „čitamo“ iz bilance dok je račun dobiti i gubitka odraz uspješnosti poslovanja. Poznavanje računovodstvenih kategorija, a time i razumijevanje temeljnih financijskih izvještaja nužna je pretpostavka za donošenje zaključaka o sigurnosti i uspješnosti poslovanja. „<sup>11</sup>

Da bi se utvrdila objektivnost i realnost financijskog položaja nekog poduzeća, revizija je ta koja se bavi postupkom provjere i ocjene financijskih izvještaja na temelju kojih se stručnim i neovisnim mišljenjem daje istinit i objektivan prikaz financijskog stanja te rezultat poslovanja i novčanih tokova.

Bilanca je izvještaj o financijskom položaju nekog poduzeća, a govori o likvidnosti, financijskoj snazi, zaduženosti poduzeća i kakva je horizontalna financijska struktura, a u određenoj mjeri pokazuje da li je poduzeće solventno. Daje preglednu sliku imovine, obveza i kapitala na određeni datum, a sastoji se od aktive i pasive.

Račun dobiti i gubitka ukazuje na uspješnost poslovanja poduzeća kroz određeno vremensko razdoblje, a sadržava prikaz svih prihoda, rashoda te ostvarenog financijskog rezultata i daje nam odgovor na pitanje da li je poduzeće ostvarilo svoj cilj – profitabilnost. Izvještaj o promjeni vlasničke glavnice sastavni je dio temeljnih financijskih izvještaja, a prikazuje promjene koje su se dogodile na kapitalu (glavnici) između dva obračunska razdoblja.

„Osim bilance i računa dobiti i gubitka za potrebe analize financijskih izvještaja važno je dužnu pažnju posvetiti i izvještaju o novčanom toku koji se, za razliku od prethodnih, sastavlja na novčanoj osnovi i sadrži informacije o novčanim primicima i novčanim izdacima te čistom novčanom toku. Često se naziva i izvještajem o promjenama u financijskom položaju s obzirom da daje uvid u promjenu strukture imovine, obveza i kapitala kroz određeno razdoblje.“<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> [http://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id\\_clanak\\_jezik=128746](http://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=128746)

<sup>12</sup> ibid

Sva navedena osnovna financijska izvještaja čine skup koji se prezentiraju u sklopu godišnjeg izvještaja, a uz njih stoje dodatne tj. popratne bilješke koje dodatno pojašnjavaju obilježja, vrijednosti i strukturu zaliha, ulaganja, prihoda, rashoda i sl. Svaka poslovna organizacija mora imati dva ključna cilja, poslovati profitabilno i ostati solventan, što znači da poduzeće ili organizacija mora težiti ka uspješnom poslovanju uz povećanje vlasničke glavnice kroz poslovne aktivnosti i mora imati sposobnost plaćanja dugova i obveza kako one dospijevaju.

### 1.1. Predmet i cilj rada

Predmet istraživanja ovog diplomskog rada je analizirati uspješnost tvrtke Derma d.d. u razdoblju od 2011. do 2015. godine na temelju osnovnih financijskih izvještaja (bilanca, račun dobiti i gubitka, izvještaj o novčanim tokovima), ekonomskih pokazatelja (zaduženost, tekuća likvidnost, aktivnost, ekonomičnost i profitabilnost) sa objašnjenjima svakog pokazatelja, istražiti analizu novčanog tijeka tvrtke te na osnovu navedenih izvještaja i pokazatelja ispitati djelotvornost poslovanja samog Društva i usporediti poslovanje sa odabranim konkurentom. Cilj rada je prikazati jasnu „sliku“ o poslovanju tvrtke Derma d.d., te kako svaka poslovna aktivnost utječe na financijske prilike i poslovanje Društva.

### 1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja

Diplomski rad sastoji se od teorijskog i empirijskog dijela. Teorijski dio rada temelji se na prikupljenoj stručnoj i znanstvenoj literaturi, a sadrži znanstvene metode:

- Metoda analize
- Metoda deskripcije
- Metoda sinteze
- Statistička metoda
- Komparativna metoda

„Metoda analize je postupak znanstvenog istraživanja raščlanjivanjem složenih pojmova, sudova i zaključaka na njihove jednostavnije sastavne dijelove i elemente.“<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> <http://analiziraj.ga/naslovna/metode-znanstvenih-istrazivanja/>

„Metoda deskripcije je postupak jednostavnog opisivanja ili očitavanja činjenica, procesa i predmeta u prirodi i društvu te njihovih empirijskih potvrđivanja odnosa i veza, ali bez znanstvenog tumačenja i objašnjavanja.“<sup>14</sup>

„Metoda sinteze je postupak znanstvenog istraživanja i objašnjavanja stvarnosti putem sinteze jednostavnih sudova u složenije.“<sup>15</sup>

„Statistička metoda je induktivno generalizatorska jer se na temelju obilježja određenog broja elemenata neke skupine ili serije pojava, izvodi opći zaključak o prosječnoj vrijednosti obilježja, devijaciji od srednje vrijednosti.“<sup>16</sup>

„Poredbena ili komparativna metoda omogućava da se podaci i pojave iste vrste međusobno usporede, s ciljem izvođenja zaključaka.“<sup>17</sup>

Također, koriste se sekundarni izvori odnosno interni izvori preuzeti sa službene stranice tvrtke Derma d.d. te konsolidirani financijski izvještaji preuzeti s internetske stranice FINA. Empirijski dio rada temelji se na podacima koji su preuzeti iz knjigovodstva tvrtke Derma d.d. odnosno, temelji se na analizi koja se provodi postupkom horizontalne i vertikalne analize i analize pomoću financijskih pokazatelja.

### 1.3. Istraživačke hipoteze

**H1:** Tvrtka Derma d.d. svojom dugogodišnjom tradicijom i kvalitetom u proizvodnji umjetnih ovitaka, prirodnih crijeva i začina uz pomoć financijskih izvještaja pokazuje da spada u sam vrh svjetskih proizvođača i da nije potrebna nikakva promjena unutar tvrtke da bi se ostvarilo uspješno poslovanje.

**H2:** Analiza financijskih izvještaja pokazuje da tvrtka Derma d.d. u razdoblju od 2011. do 2015. godine posluje profitabilno.

**H3:** Analiza poslovanja kroz sustav pokazatelja (analiza zaduženosti, aktivnosti, ekonomičnosti i profitabilnosti) kroz promatrano razdoblje pokazuje da je tvrtka

---

<sup>14</sup> <http://analiziraj.ga/naslovna/metode-znanstvenih-istrazivanja/>

<sup>15</sup> [ibid](#)

<sup>16</sup> [ibid](#)

<sup>17</sup> <http://autopoiesis.foi.hr/wiki.php?name=KM%20-%20Tim%2060&parent=60582&page=Komparativna%20metoda>

Derma d.d. odraz pozitivnog poslovnog rezultata te da je spremna podmiriti postojeće obaveze i da efikasno upotrebljava sve svoje raspoložive resurse.

#### 1.4. Sadržaj i struktura rada

Diplomski rad sastoji se od devet glavnih cjelina koje se odnose na uvodni dio, teorijski dio, empirijski dio te zaključak. U uvodnom djelu objašnjene su knjigovodstvene evidencije i temeljni financijski izvještaji, prikazan je predmet i cilj rada, metode prikupljanja i izvori podataka, istraživačke hipoteze i struktura rada.

Drugo poglavlje odnosi se na teorijski dio gdje se navode osnove tvrtke Derma d.d. koja se analizira; njena povijest i razvoj, poslovanje, misija, vizija i strategija tvrtke, klasifikacijska struktura investicijske aktivnosti, te ostvarenje realizacije po mjesecima, tržištima i profitnim centrima od 2011. Do 2015. godine

Treća cjelina temelji se na empirijskom djelu u kojoj je definirana i statistički prikazana analiza financijskih izvještaja, i to vertikalna i horizontalna analiza bilance i računa dobiti i gubitka tvrtke Derma d.d., indirektna metoda izvještaja o novčanim tokovima na temelju poslovnih, financijskih i investicijskih aktivnosti, ostvarenje troškova poslovanja (po prirodnim vrstama), te analiza kroz sustav osnovnih pokazatelja; pokazatelji likvidnosti, aktivnosti, zaduženosti, ekonomičnosti, profitabilnosti i investiranja. Također, prikazano je i konkurentsko okruženje tvrtke koje se analizira u odnosu na tvrtku Croma-Varaždin d.o.o. gdje je statistički prikazana komparativna analiza prihoda, rashoda i dobiti obaju tvrtki.

U posljednjoj cjelini iznesen je zaključak na temelju prethodno analiziranih osam poglavlja koji će pridonijeti novim spoznajama o poslovanju tvrtke Derma d.d. Nakon zaključka naveden je popis literature, te popis ilustracija, slika i tabela.

## 2. O TVRTKI DERMA D.D.

Derma crjevara d.d., svojom 70-godišnjom tradicijom, zastupljenom radnom snagom i kvalitetom svojih proizvoda pripada u sam vrh svjetskih proizvođača prirodnih ovitaka. Sirovina iz najboljih europskih klaonica, stroga kontrola procesa proizvodnje, te konačna kontrola gotovog proizvoda zadovoljavaju najsuvremeniju proizvodnju mesnih prerađevina.

Slika 1 Derma d.d.- logo



Izvor: Internet-slike tvrtke Derma d.d. (google)

U svojoj djelatnosti tvrtka se bavi sortiranjem i prometom prirodnih crijeva, umjetnih ovitaka te začina i aditiva za potrebe mesne industrije i domaćinstva te laserskim graviranjem slivova. Derma je jedan od rijetkih proizvođača savijenih poliamidnih crijeva sa mogućnošću visoko kvalitetnog tiska na ovicima.

Slika 2 Derma d.d. – umjetni ovici



Izvor: Internet-slike tvrtke Derma d.d. (google)



Slika 3 Pogon prirodnih crijeva



Izvor: Internet-slike tvrtke Derma d.d. (google)

Slika 4 Proizvodi tvrtke Derma d.d.



Izvor: Internet-slike tvrtke Derma d.d. (google)

Derma sa individualnim pristupom svakom kupcu, te svojim inovacijama u pogledu pripreme proizvoda zadovoljava zahtjeve najsuvremenije proizvodnje te tako optimizira troškove proizvodnje njenih kupaca. U svrhu dobivanja zdravstveno



ispravnih proizvoda tvrtka obavlja stalni nadzor tehnološkog procesa proizvodnje te kontrolu kvalitete od strane vlastitih stručnjaka i državne veterinarske inspekcije.

Tvrtka Derma d.d. Varaždin kroz konstantno unapređivanje tehnologije, poslovnih procesa, poslovnih modela i ljudskih potencijala poboljšava svoju konkurentnost na tržištu. Cilj je kupcima ponuditi najkvalitetnije proizvode za svakodnevnu uporabu po najpovoljnijoj cijeni. Tvrtka Derma d.d. svoje uspješno poslovanje temelji na kvalitetnim ljudskim resursima. Zaposlenim radnicima nudi edukacije i usavršavanja u različitim područjima kao što su administracija, ekspanzija, financije i računovodstvo, gradnja, informatika, logistika, marketing, nabava i prodaja.

Strategija tvrtke Derma d.d. je odmaknuti se od ovisnosti o domaćoj politici i uzdati se u vlastito znanje i iskustvo. Takav model rada do sada se pokazao vrlo uspješnim. Svake godine planira se rast proizvodnje i prodaje zahvaljujući konstantnom ulaganju u razvoj tvrtke. Loše prognoze za hrvatsko gospodarstvo trebale bi biti izazov za djelatnike Derme, koji su se uvijek zajedničkim snagama nosili sa svim problemima i nedaćama u poslovanju kroz dugi niz godina.

Strategija poslovanja usmjerena je unapređenju postojećih kapaciteta, razvoj novih proizvoda i usluga, povećanje realizacije na domaćem te ulaganje maksimalnih napora za stjecanje pozicija na ino tržištu u cilju jačanja gospodarskog rasta Društva. Gospodarski rast treba održati u okvirima stvarnih materijalnih mogućnosti kroz provođenje procjene relativnog troškovnog položaja Društva te uspješnost na tržištu održavati pružanjem kvalitete proizvoda i usluga.

Misija Društva ogleda se u sljedećem:

- Održavanje standarda kvalitete svih proizvoda i usluga
- Učinkovitost i produktivnost na svakom radnom mjestu i poticanje radnika na maksimalan razvoj njihovih potencijala
- Povećanje realizacije i održavanje povjerenja kupaca na domaćem tržištu te zadovoljenje njihovih potreba, za nas, na što povoljniji način (profitabilno poslovanje)

- Povećanje izvoza proizvoda i usluga, kako na postojećim ino-tržištima tako i proširenjem na tržišta Euro zone
- Za nabavu sirovina osigurati direktne kontakte s proizvođačima vodeći računa da je to najisplativije
- Uvesti kontroling na svim razinama korištenja resursa Društva
- Osigurati uštede u svim potpornim aktivnostima
- Realizirati prioritete investicijskih ulaganja koja doprinose većem profitu, ovisno o likvidnoj situaciji Društva (razvoj i osuvremenjivanje tehnologije za što kvalitetnije zadovoljenje zahtjeva kupaca u konkurentskom tržišnom okruženju)
- Provesti politiku kvalitete i politiku okoliša Društva

Vizija tvrtke Derma d.d. Varaždin ogleda se u tome da svojom veličinom i kvalitetom mora održati i jačati svoj image na domaćem tržištu zadržavanjem postojećeg tržišnog udjela i njegovim eventualnim povećanjem; kvalitetom i praćenjem najnovijih tehnologija u proizvodnji stvarati agresivniji pristup ostalim tržištima na području nabave i realizacije te težiti osvajanju inozemnih tržišta posebice onih u Euro zoni.

### 2.1. Povijest i razvoj tvrtke Derma d.d.

Dioničko društvo Derma-crijevara nastalo je iz Otkupne stanice u okviru poduzeća koje se bavilo otkupom kože i vune 1947. godine Zagreb. Kao samostalna organizacija udruženog rada. Društvo posluje od 01.07.1965. godine pod okriljem radne organizacije Derma – Zagreb sve do 01.01.1989. godine kada postaje samostalna organizacija DP Derma – crijevara Varaždin, odnosno posluje pod skraćenom tvrtkom Derma – crijevara d.d.. 01.01.2007. godine mijenja naziv u Drema d.d.

### 2.2. Poslovanje tvrtke Drema d.d.

Zbog svoje 70-godišnje tradicije, brojem zaposlenika i kvalitetom svojih proizvoda, Drema d.d. pripada u sam vrh svjetskih proizvođača prirodnih ovitaka. U svojoj

djelatnosti tvrtka se bavi sortiranjem i prometom prirodnih crijeva (ovčja, svinjska i goveđa crijeva), umjetnih ovitaka te začina i aditiva za potrebe mesne industrije i domaćinstvu, a od 2016. godine uvodi novu djelatnost – lasersko graviranje slivova. Ostale djelatnosti Društva kojima se bavi su:

- proizvodnja, obrada i konzerviranje mesa,
- oplemenjivanje i promet soli za domaćinstvo i ljudsku potražnju,
- tiskanje umjetnih ovitaka za industrije mesa,
- trgovina na malo i veliko hranom i pićima,
- poslovanje u trgovini raznovrsnim proizvodima,
- vanjskotrgovinska djelatnost,
- trgovina s inozemstvom,
- zastupstvo drugih,
- cestovni prijevoz robe te
- pružanje usluga smještaja.

Tijekom proteklih godina Društvo nije mijenjalo organizacijsku strukturu. Prosječno zapošljava između 180 i 190 radnika, ovisno o sezoni. Drema d.d. smatra svoje radnike, tj. ljudske resurse uz imovinu (objekti) svojim najvrjednijim resursom gdje je educirana, kvalitetna i iskusna radna snaga glavna komparativna prednost samog Društva.

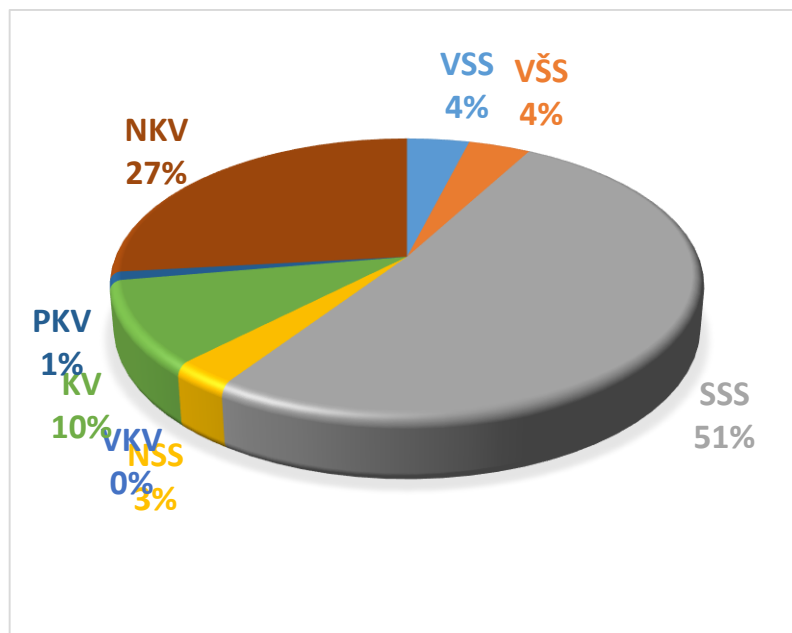
**Tabela 1 Zaposleni po spolu**

<b>ZAPOSLENI PO SPOLU</b>	
<b>SPOLNA STRUKTURA</b>	<b>BROJ ZAPOSLENIH</b>
žene	139
muškarci	48
<b>UKUPNO</b>	<b>187</b>

Izvor: izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

Iz tablice 1. vidljivo je da, u tvrtki Drema d.d. više prevladava ženska radna snaga i to njih 139, dok ukupan broj muške radne snage iznosi samo 48. Od ukupnog broja djelatnika (187), njih 50% ima srednju stručnu spremu, 27% otpada na nekvalificirane djelatnike, 11% odnosi se na kvalificirane radnike, dok 5%, 4% i 3% djelatnika čine visoku stručnu spremu i nižu stručnu spremu.

**Slika 5 Klasifikacijska struktura zaposlenih**



Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

„Plaće su jedna od najintragantnijih tema u ekonomsko-socijalnim analizama zbog svoje dvostruke uloge. One s jedne strane, predstavljaju dohodak radnika ostvaren kao naknada za obavljeni rad. Za radnika i njegovu obitelj plaća je najčešće dominantan izvor sredstava za život, koji uz to radniku donosi osjećaj korisnosti ili vrijednosti. S druge strane, plaće su veliki trošak poslovanja za poslodavca. Takvo dvojstvo plaća dovodi do različitih stavova u ocjeni njihove uloge, dinamike i apsolutne veličine. U osnovi, radnici bi željeli da su njihove plaće što veće i da rastu što brže, a poslodavci da su one što niže. U argumentaciji takvih težnji i jedni i drugi nerijetko će se pozivati na opće vrijednosti poput socijalne pravde, dostojanstvena života, brige za razvoj i napredak poduzeća i društva u cjelini, društvenu odgovornost i slično. Razlika u stavovima odražava se i na samoj terminološkoj razini. Radnici i

sindikati ponajprije promatraju neto plaće, a poslodavci govore o ukupnom trošku rada, tj. o bruto plaći.“<sup>18</sup>

U tabeli 2. Prikazane su prosječne plaće radnika u tvrtki Derma d.d. te je uočljivo da se plaća povećavala iz godine u godinu jer je Društvo zapošljavalo više ljudi.

**Tabela 2 Prikaz prosječnih plaća tvrtke Derma d.d.**

PROSJEČNE PLAĆE					
PLAĆA	Ostvarenje I. - XII. 2011.	Ostvarenje I. - XII. 2012.	Ostvarenje I. - XII. 2013.	Ostvarenje I. - XII. 2014.	Ostvarenje I. - XII. 2015.
	1	2	3	4	5
<b>Bruto</b>	5.931	6.052	6.076	6.076	6.274
<b>Neto</b>	4.248	4.360	4.366	4.366	4.540

Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

Derma d.d. uvozi tj. nabavlja sirovinu za prirodna crijeva iz najboljih europskih klaonica, Španjolske, Austrije, Belgije, Francuske i Njemačke, dok Hrvatsko tržište pokriva samo dva posto (2%) njezine potrebe. Ovčja crijeva uvozi iz Australije i Kine zbog njihove razvijenosti ovčarske proizvodnje. Za Dermu d.d., prijelomni trenutak bio je 2007. godine kada se Društvo odlučilo strateški opredijeliti za osvajanje tržišta Europske Unije, što je bila ključna odluka za daljnji razvoj same tvrtke. 2005. i 2006. godine, izvoz na tržište Europske Unije iznosio je tek pet posto (5%), dok danas gotovo devedeset posto (90%) čini upravo izvoz u zemlje Europske Unije. Najznačajniji izvoz odnosi se na tržište Italije, Austrije, Slovenije, Njemačke, i Francuske. Kako bi zadovoljila potražnju, Derma d.d. je morala osigurati dovoljno kvalitetne sirovine pošto je izvoz u Europsku Uniju posljednjih nekoliko godina rastao dvoznamenkastim stopama. Budući da su kineske klaonice veliki izvor sirovina u

<sup>18</sup> Nestić, D.: Plaće u Hrvatskoj: trendovi, problemi i očekivanja, <http://tripalo.hr/knjige/rad/07%20Nestic.indd.pdf>

segmentu ovčjih crijeva kojih na Europskom tržištu nema dovoljno, željom za unaprjeđenje i proširenje svog tržišta izvan granica Europske Unije, Društvo otvara svoj prvi pogon, odnosno novu tvrtku u Kini 2010. godine pod nazivom „Wulanchabu-Derma“ gdje je kapacitet proizvodnje gotovo jednak onima u tvornici u Varaždinu, te zapošljava stotinjak radnika.

Društvo ima izuzetno iskustvo, kako u veleprodaji tako i u maloprodaji. Ima razvijenu maloprodajnu mrežu s trgovinama u Ivancu, Čakovcu, Vinkovcima i Ludbregu. U bogatoj maloprodajnoj ponudi tvrtke Derma d.d. može se naći :

- začini i začinsko bilje,
- začinske smjese,
- aditivi,
- soli,
- prirodna crijeva (ovčja, svinjska, goveđa),
- tehničke masnoće,
- lojne čvarke,
- umjetne (colagen) ovitke,
- celulozne (faser bak) ovitke,
- poliamidne ovitke,
- poliamid kranz,
- PET ovitke,
- mrežice i špage,
- opremu i pribor za mesarsku industriju (noževi, brusevi i ostali pribor),
- prehrambene artikle kao što su domaća svinjska mast, paštete, kobasice, hrenovke, razni suhomesnati proizvodi, šunke za pizzu itd.

### 2.3. Investicijske aktivnosti

U toku 2012. godine Društvo je investiralo u adaptaciju apartmana Gajac u Novalji, kupnju zemljišta u Hrašćici, kompjutorske oprema, te kupnju kombi vozila-hladnjače i osobnog automobila. Izvršena je adaptacija proizvodnje i skladišta prirodnih ovitaka (bojenje zidova i sanacija oštećenja, keramika i sl.). Krajem 2012. uplaćen je dio sredstava za nabavku stroja za plisiranje. Nabava stroja i stavljanje u upotrebu izvršeno je u 2013. U tu svrhu, počela je sanacija i proširenje skladišta umjetnih ovitaka , kao i dijela proizvodnje umjetnih ovitaka.

U toku 2014. godine Društvo je investiralo u kupnju novih radnih stolova u pogonu slanih crijeva, osvjetljivač filmova za pripremu tiska, kosilicu, dva ručna viličara, računalnu opremu, novi server, te kupnju osobnih automobila. Otvorena je poslovnicu maloprodaje u Vinkovcima, koja je moderno i funkcionalno opremljena.

Izvedeni su radovi na obnovi sanitarnih prostorija, izmjena podova i stolarije, te bojenje zidova u štampariji, u iznosu od 120.000,00 kn. Znatna sredstva su uložena u obnovu i rekonstrukciju starog stroja za plisiranje (cca 210.000,00 kn) , te kupnju novih dijelova za obnovu stroja za štampanje (208.000,00kn). Također, Izvršena je adaptacija zgrade i prostorija pripreme tiska (bojenje zidova i sanacija oštećenja, keramika, podovi i sl.), u iznosu od oko 400.000,00kn.

Tijekom 2015.godine Društvo je investiralo u dugotrajnu nematerijalnu i materijalnu imovinu u ukupnom iznosu od 4.825.962.00 kn. Ulaganje u dugotrajnu nematerijalnu imovinu ostvareno je kupnjom tri nova software-a u iznosu od 615.158,00 kn. Izvršena je kompletna adaptacija zgrade pripreme tiska u iznosu od 672.739,00 kn. Kupljen je stroj za graviranje (2.684.781,00 kn) i stroj za pranje slivova Flexowash.

Obnovljen je i registriran bunar u krugu tvornice za korištenje vode u pogonu slanih crijeva. Izvedeni su radovi na obnovi prostorija računovodstva (bojenje zidova, novi podovi, kupnja novog namještaja). Kupljen je novi server ESCO i pripadajuća kompjutorska oprema (ormar, UPS, MAC PRO 3) u vrijednosti od 830.000,00 kn. Uloženo je u vozni park kupnjom ručnih paletnih viličara, te kupnjom osobnog vozila Peugeot 308 SW active.

## 2.4. Ostvarenje realizacije po mjesecima, tržištima i profitnim centrima

Realizacija predstavlja specifičan niz pravila ponašanja i tehniku kojima kompanije moraju ovladati kako bi postali konkurentne i ona je danas temelj uspjeha svake organizacije. Daje čvrst i realističan pristup poslovnom uspjehu te otkriva kako povezati ljudske, strateške i operativne procese koji čine tri temeljna čimbenika svake organizacije.<sup>19</sup>

Godišnji plan rada tvrtke Derma d.d. sastoji se od općeg prikaza zadaća u određenoj godini i sadrži podatke o ciljevima koji se planiraju ostvariti u tekućoj godini, a koji su vezani uz opće i posebne ciljeve. Realizacija se vrši po mjesecima, tržištima i profitnim centrima.

**Tabela 3 Ostvarenje realizacije po mjesecima**

OSTVARENJE REALIZACIJE PO MJESECIMA										
Red. Br.	Mjesec	Ostvarenje 2011.	Ostvarenje 2012.	Ostvarenje 2013.	Ostvarenje 2014.	Ostvarenje 2015.	Indeks 2/1	Indeks 3/1	Indeks 4/1	Indeks 5/1
		1	2	3	4	5				
1.	siječanj	8.403.991	6.348.792	4.807.409	5.466.963	4.944.417	76	57	65	59
2.	veljača	9.567.516	5.497.918	4.063.787	5.120.778	4.659.094	57	42	54	49
3.	ožujak	11.898.690	8.100.406	5.173.323	5.167.139	4.899.466	68	43	43	41
4.	travanj	8.057.875	5.719.859	6.671.434	5.589.714	4.819.107	71	83	69	60
5.	svibanj	11.502.813	8.776.063	6.386.649	5.794.767	6.027.677	76	56	50	52
6.	lipanj	9.998.197	7.138.295	7.055.256	6.277.576	6.366.241	71	71	63	64
7.	srpanj	9.238.852	8.271.043	7.668.016	6.568.006	6.760.989	90	83	71	73
8.	kolovoz	9.994.255	7.119.451	5.798.071	5.600.070	6.107.609	71	58	56	61
9.	rujan	6.127.113	5.575.731	7.172.541	5.987.987	6.577.888	91	117	98	107
10.	listopad	10.682.785	10.272.672	9.104.181	7.698.983	8.376.856	96	85	72	78
11.	studeni	15.440.425	11.623.243	11.131.340	9.834.642	9.689.219	75	72	64	63
12.	prosinac	7.220.798	7.747.723	6.241.401	8.091.333	7.902.854	107	86	112	109
	<b>UKUPNO</b>	<b>118.133.310</b>	<b>92.191.196</b>	<b>81.273.408</b>	<b>77.197.958</b>	<b>77.131.417</b>	<b>78</b>	<b>69</b>	<b>65</b>	<b>65</b>

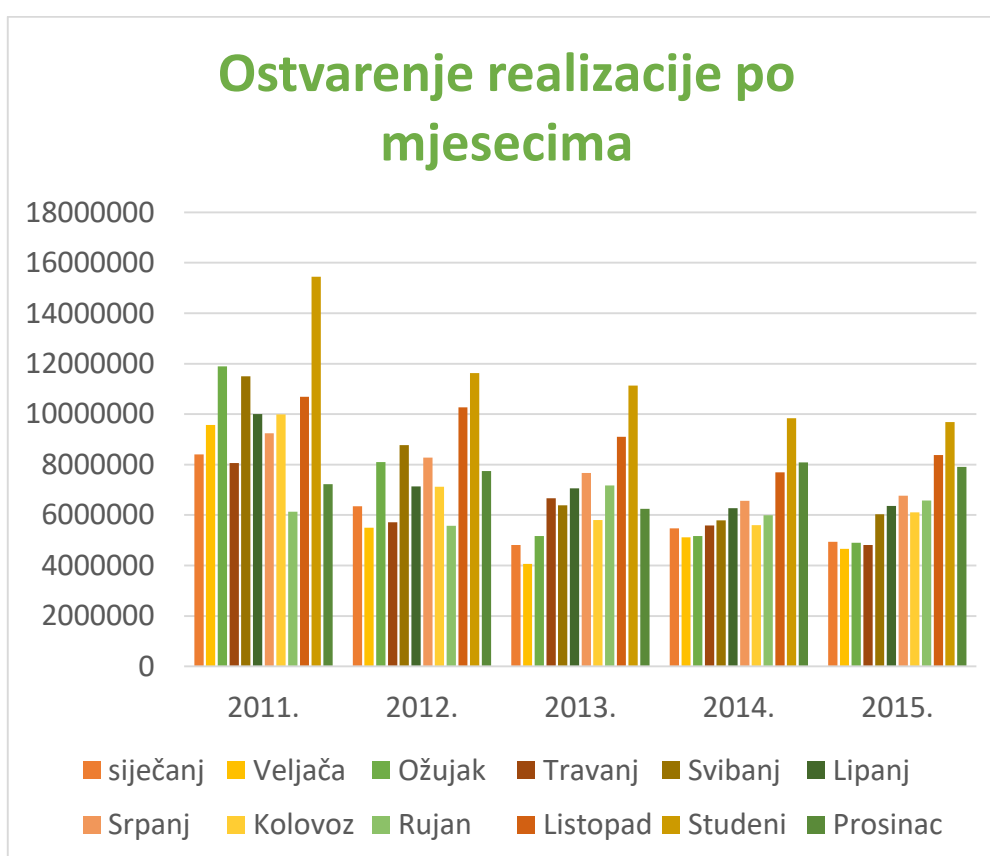
Izvor: Izrada autora

<sup>19</sup> <http://www.ebizmags.com/planiranje-i-zasto-planirati/>



Tablica 3. prikazuje realizacije po mjesecima koju je tvrtka Derma d.d. ostvarila u periodu od 2011. do 2015. godine. Ostvarenje realizacije u 2011. godini iznosilo je 118.133.310 milijuna kuna. U 2012. godine dogodio se pad realizacije i to za 25.922.114 milijuna kuna za razliku od prethodne godine, a razlog je taj što je tvrtka Derma d.d. izgubila kupca na Njemačkom tržištu na kojem su se prodavala isključivo prirodna crijeva što je prouzrokovalo i pad realizacije po tržištima (tablica 4.) i pad realizacije po profitnim centrima (tablica 5.). Od 2011. do 2015. godine realizacija po mjesecima je pala za 41.001.893 milijuna kuna.

**Slika 6 Ostvarenje realizacije po mjesecima**



Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

**Tabela 4 Ostvarenje realizacije po tržištima**

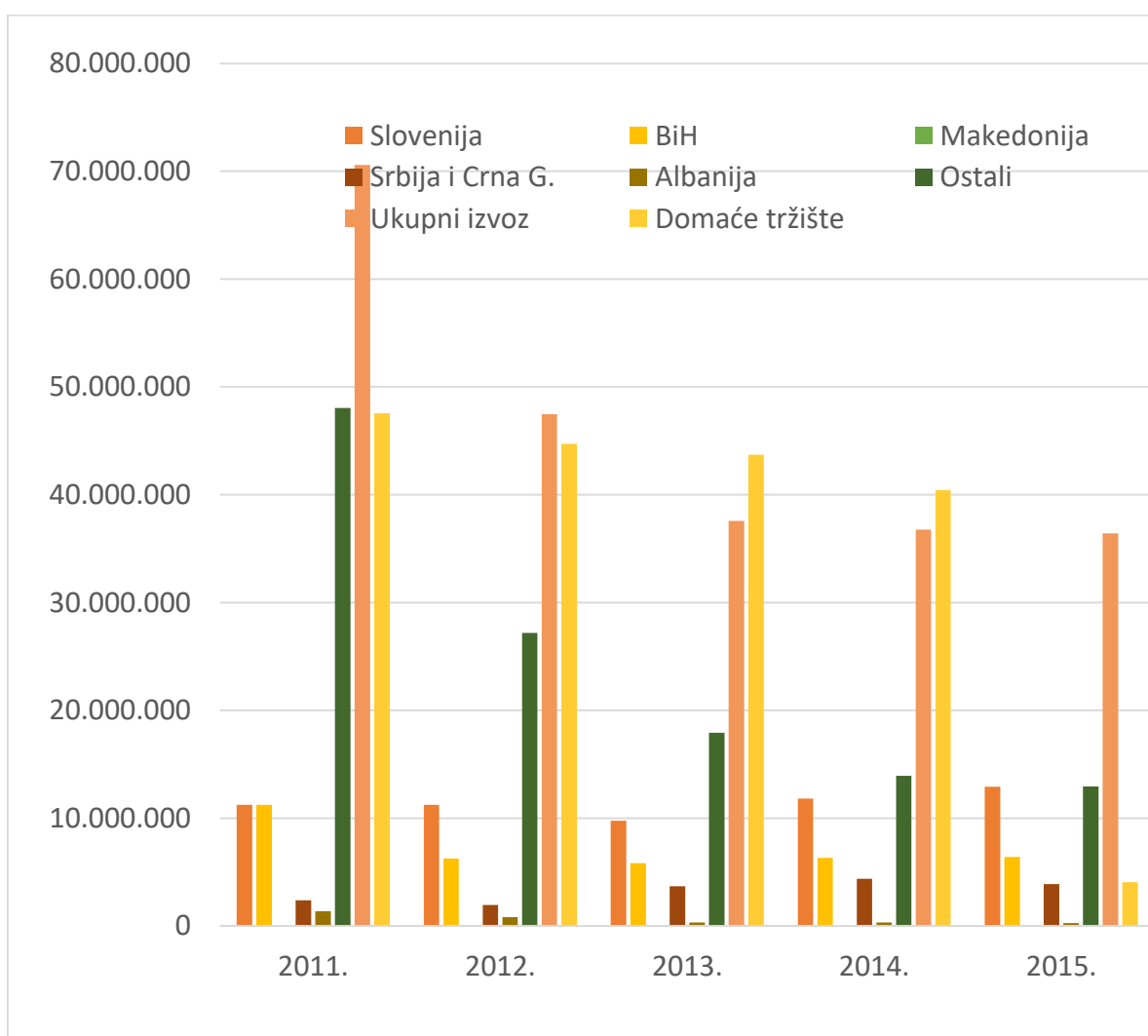
OSTVARENJE REALIZACIJE PO TRŽIŠTIMA										
Red. Br.	Tržište	Ostvarenje 2011.	Ostvarenje 2012.	Ostvarenje 2013.	Ostvarenje 2014.	Ostvarenje 2015.	Indeks 2/1	Indeks 3/1	Indeks 4/1	Indeks 5/1
		1	2	3	4	5				

1.	Slovenija	11.249.980	11.238.311	9.774.076	11.808.195	12.932.394	100	87	105	115
2.	BiH	7.528.135	6.270.695	5.832.573	6.324.066	6.397.770	83	77	84	85
3.	Makedonija	0	0	0	0		0	0	0	0
4.	Srbija i Crna Gora	2.385.513	1.948.532	3.691.562	4.377.671	3.885.041	82	16	184	163
5.	Albanija	1.378.909	812.805	346.120	321.477	271.738	59	25	23	20
6.	Ostali	48.036.133	27.193.979	17.912.454	13.922.602	12.933.254	57	37	29	27
7.	UKUPNI IZVOZ (1-6)	70.578.670	47.464.322	37.556.785	36.754.011	36.420.197	67	53	52	52
8.	DOMAĆE TRŽIŠTE	47.554.640	44.726.874	43.716.623	40.443.947	40.711.220	94	92	85	86
	<b>UKUPNO (7+8)</b>	<b>118.133.310</b>	<b>92.191.196</b>	<b>81.273.408</b>	<b>77.197.958</b>	<b>77.131.417</b>	<b>78</b>	69	<b>65</b>	65

Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

Tablica 4. prikazuje ostvarenje realizacije po tržištima. Vidljivo je da Slovenija kao glavni i najveći kupac umjetnih ovitaka tvrtke Derma d.d. donosi najveći iznos realizacije. Zatim ju slijede Bosna i Hercegovina, Srbija i Crna Gora te Albanija koji su kupci prirodnih crijeva, umjetnih ovitaka i začina. Ostale zemlje, Austrija, Francuska, Njemačka, Slovačka, Mađarska, Švicarska, Španjolska, Rumunjska, Italija i Danska zauzimaju tek šesto mjesto kupaca na ljestvici. Na domaćem tržištu se također ostvaruje realizacija koja se kreće između 47 milijuna i 40 milijuna, a prodaju se najviše umjetna crijeva za mesne industrije.

Slika 7 Osvarenje realizacije po tržištima



Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

Tabela 5 Osvarenje realizacije po profitnim centrima

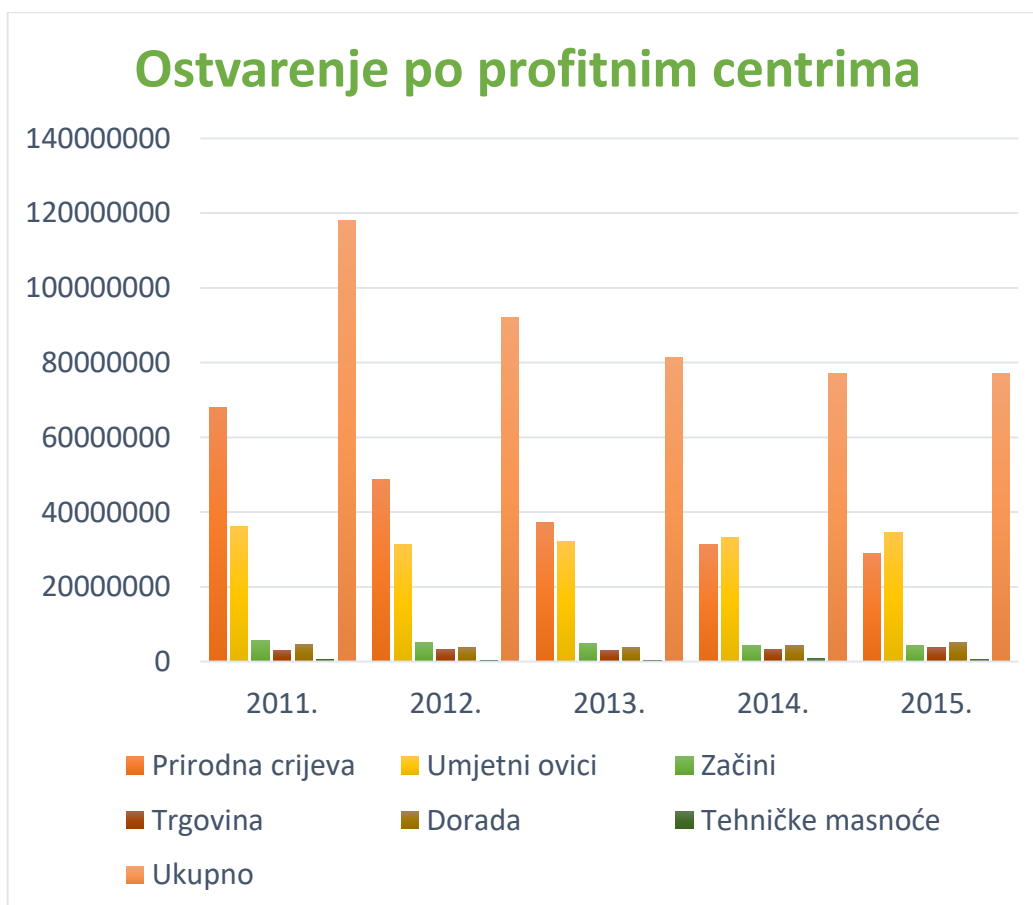
OSTVARENJE PO PROFITNIM CENTRIMA										
Red. Br.	Profitni centar	Ostvarenje 2011.	Ostvarenje 2012.	Ostvarenje 2013.	Ostvarenje 2014.	Ostvarenje 2015.	Indeks 2/1	Indeks 3/1	Indeks 4/1	Indeks 5/1
		1	2	3	4	5				
1.	PRIRODNA CRIJEVA	68.095.047	48.716.942	37.157.167	31.348.306	29.063.478	72	55	46	43
2.	UMJETNI OVICI	36.125.580	31.287.098	32.060.598	33.107.636	34.454.000	87	89	92	95
3.	ZAČINI	5.710.084	5.074.317	4.951.317	4.360.436	4.187.682	89	87	76	73

4.	TRGOVINA	3.084.080	3.189.159	3.081.833	3.341.145	3.740.773	103	100	108	121
5.	DORADA	4.690.628	3.697.154	3.811.083	4.346.493	5.117.290	79	81	93	109
7.	TEHNIČKE MASNOĆE	427.891	226.526	211.410	693.942	568.195	53	49	162	133
	<b>UKUPNO</b>	<b>118.133.310</b>	<b>92.191.196</b>	<b>81.273.408</b>	<b>77.197.958</b>	<b>77.131.417</b>	<b>78</b>	<b>69</b>	<b>65</b>	<b>65</b>

Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

Tablica 5. prikazuje ostvarenje realizacije po profitnim centrima. Najveći profitni centar tvrtke Derma d.d. čine prirodna crijeva koja su U 2011. godini pridonijela najveće ostvarenje realizacije, no to se promijenilo već u 2012. godini, pa sve do 2015. godine kada je realizacija naglo pala zbog prethodno navedenog razloga.

**Slika 8 Ostvarenje realizacije po profitnim centrima**



Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

## 2.5. VERTIKALNA ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA

„Pod financijskim položajem uobičajeno se podrazumijeva stanje i međuodnos imovine, obveza i kapitala određenog poduzeća. Prema Međunarodnim standardima financijskih izvještavanja elementi koji su u izravnom odnosu s mjerenjem financijskog položaja jesu sredstva (imovina), obveze i kapital (glavnica).“

Navedeni elementi temeljni su dio izvještaja o financijskom položaju tj. bilanci. Bilanca je financijski izvještaj u kojem se sistematizirano prikazuje stanje aktive odnosno stanje imovine i stanje pasive odnosno stanje obveza i kapitala u određenom vremenskom trenutku. „Stoga je upravo bilanca temeljni financijski izvještaj koji prikazuje financijski položaj poduzeća i koji služi kao podloga za ocjenu sigurnosti poslovanja.“<sup>20</sup>

„Imovina (sredstvo) je resurs koji je pod kontrolom poduzeća, koji proizlazi iz prošlih događaja i od koje se očekuje buduće ekonomske koristi<sup>21</sup>.“ Sistematizira se prema pojavnom obliku na materijalnu i nematerijalnu imovinu, a prema funkciji koju obavlja u vremenu očekivane transformacije u novčani oblik, dijeli se na kratkotrajnu imovinu koja može biti ili tekuća ili obrtna i dugotrajnu imovinu koja može biti stalna ili fiksna.

„Obveze su postojeći dugovi poduzeća proizašli iz prošlih događaja za čije se podmirenje očekuje smanjenje resursa koji utjelovljuju ekonomske koristi“, <sup>22</sup> a dijeli se na dugoročne i kratkoročne obveze. „Kapital (glavnica) jest ostatak imovine nakon odbitka svih njegovih obveza<sup>23</sup>“, a njega čine uloženi kapital i zarađeni kapital.

Ako neko poduzeće posluje uspješno, uglavnom se misli na sposobnost ostvarivanja postavljenih ciljeva. Izvještaj o uspješnosti poslovanja ili račun dobiti i gubitka pokazuje da li poduzeće posluje sa dobiti ili gubitkom u određenom vremenskom razdoblju.

---

<sup>20</sup> K., Tušek, B., Vašoček, V., Žager, L. (2007): Osnove računovodstva, Zagreb Sveučilišna tiskara d.o.o., (str.39)

<sup>21</sup> ibid

<sup>22</sup> ibid

<sup>23</sup> ibid

Temeljni elementi računa dobiti i gubitka su prihodi i rashodi, a njihova razlika daje financijski rezultat koji može biti ili pozitivan ili negativan ili jednak nuli. Ako se radi o pozitivnom rezultatu, poduzeće posluje s dobiti, a ukoliko se radi o negativnom rezultatu, poduzeće ima gubitke.

### Slika 9 Utvrđivanje financijskih rezultata

**PRIHODI – RASHODI = FINANCIJSKI REZULTAT**

**PRIHODI > RASHODI = DOBIT**

**PRIHODI < RASHODI = GUBITAK**

Izvor: K. Tušek, B., Vašoček, V., Žager, L. (2007): Osnove računovodstva, Zagreb, Sveučilišna tiskara d.o.o., (str.54)

„Pod vertikalnom analizom podrazumijeva se najčešće uspoređivanje financijskih podataka (pozicija financijskih izvještaja) u jednoj godini. Za to su potrebne podloge koje omogućavaju uvid u strukturu bilance i izvještaja o dobiti. Uobičajeno je da se kod bilance aktiva i pasiva izjednačavaju sa 100, što znači da se pojedine pozicije bilance izračunavaju kao postotak od ukupne aktive ili pasive. Kod izvještaja o dobiti uobičajeno se neto prodaja izjednačava sa 100, što znači da se pojedine pozicije izvještaja o dobiti izračunavaju kao postotak od neto prodaje.“<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L. (2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o., (str.230)

## 2.6. Vertikalna analiza bilance tvrtke Derma d.d.

Tabela 6 Prikaz vertikalne analize bilance tvrtke Derma d.d.

IMOVINSKO STANJE - BILANCA											
Red. br.	Naziv pozicije	I. - XII. 2011.	UDIO %	I. - XII. 2012.	UDIO %	I. - XII. 2013.	UDIO %	I. - XII. 2014.	UDIO %	I. - XII. 2015.	UDIO %
		1	1	2	2	3	3	4	4	5	5
1.	DUGOTRAJNA IMOVINA	15.908.717	25,19%	16.414.676	23,97%	17.628.228	25,00%	15.914.269	24,39%	17.190.435	26,02%
	Dugotrajna nematerijalna imovina	25.456	0,16%	29.229	0,18%	38.010	0,22%	36.815	0,23%	533.729	3,10%
	Dugotrajna materijalna imovina	11.504.961	72,32%	11.689.597	71,21%	12.810.894	72,67%	11.862.767	74,54%	14.193.371	82,57%
	Dugotrajna financijska imovina	4.378.300	27,52%	4.695.850	28,61%	4.779.324	27,11%	4.014.687	25,23%	2.463.335	14,33%
2.	KRATKOTRAJNA IMOVINA	47.083.283	74,57%	51.834.496	75,70%	52.525.934	74,50%	48.948.023	75,02%	48.467.121	73,36%
	Zalihe	9.963.952	21,16%	12.300.252	23,73%	15.687.095	29,87%	13.181.782	26,93%	12.071.199	24,91%
	Potraživanja	23.429.955	49,76%	25.765.613	49,71%	24.430.055	46,51%	23.038.453	47,07%	24.272.242	50,08%
	Financijska imovina	11.750.217	24,96%	11.741.980	22,65%	11.729.207	22,33%	11.719.332	23,94%	11.541.605	23,81%
	Novac u banci i blagajni	1.939.159	4,12%	2.026.651	3,91%	679.577	1,29%	1.008.456	2,06%	582.075	1,20%
3.	PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I NEDOSPJELA NAPLATA PRIHODA	151.177	0,24%	226.049	0,33%	347.956	0,49%	388.101	0,59%	412.197	0,62%
4.	<b>UKUPNA AKTIVA (1+2+3)</b>	<b>63.143.177</b>	<b>100%</b>	<b>68.475.221</b>	<b>100%</b>	<b>70.502.118</b>	<b>100%</b>	<b>65.250.393</b>	<b>100%</b>	<b>66.069.753</b>	<b>100%</b>
5.	<b>IZVANBILANČNI ZAPISI</b>					<b>943.940</b>		<b>1.247.069</b>		<b>1.297.822</b>	
6.	KAPITAL I REZERVE	39.412.383	62,42%	40.541.863	59,21%	41.049.372	58,22%	42.343.235	64,89%	44.544.329	67,42%
	Temeljni kapital	17.316.800	43,94%	17.316.800	42,71%	17.316.800	42,19%	17.316.800	40,90%	17.316.800	38,88%
	Rezerve	837.443	2,12%	954.352	2,35%	1.041.082	2,54%	1.098.172	2,59%	1.214.471	2,73%
	Zadržana dobit	18.919.963	48,01%	20.536.320	50,65%	21.551.416	52,50%	21.602.272	51,02%	22.530.814	50,58%
	Dobit (gubitak) tekućeg razdoblja	2.338.177	5,93%	1.734.391	4,28%	1.140.074	2,78%	2.325.991	5,49%	3.482.244	7,82%
7.	DUGOROČNE OBVEZE	647.461	1,03%	11.099.353	16,21%	9.367.356	13,29%	6.800.810	10,42%	4.512.733	10,13%
	Kreditne obveze	0	0,00%	10.227.048	92,14%	8.764.195	93,56%	6.550.558	96,32%	4.466.503	10,03%
	Ostale dugoročne obveze	647.461	100%	872.305	8,53%	603.161	6,44%	250.252	3,68%	46.231	0,10%
8.	KRATKOROČNE OBVEZE	22.634.024	35,85%	15.791.100	23,06%	19.224.045	27,27%	15.452.564	23,68%	16.393.414	24,81%
	Obveze po kreditima	5.042.609	22,28%	0	0,00%	1.588.025	8,26%	2.102.764	13,61%	2.077.661	12,67%
	Obveze prema dobavljačima	11.506.700	50,84%	14.014.233	88,75%	15.285.361	79,51%	10.496.008	67,92%	11.735.469	71,59%
	Obveze prema fin.insit. i dr. društv.	4.666.975	20,62%	337.414	2,14%	327.152	1,70%	355.719	2,30%	203.303	1,24%
	Obveze prema zaposlenima	834.057	3,68%	830.303	5,26%	817.485	4,25%	861.129	5,57%	876.301	5,35%
	Obveze poreza i doprinosa	534.957	2,36%	567.644	3,59%	1.196.651	6,22%	1.598.801	10,35%	1.482.749	9,04%
	Ostale obveze	48.726	0,22%	41.506	0,26%	9.371	0,05%	38.143	0,25%	17.931	0,11%
9.	ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA	449.309	0,71%	1.042.905	1,52%	861.259	1,22%	653.784	1,00%	619.277	0,94%
10.	<b>UKUPNA PASIVA (5+6+7+8)</b>	<b>63.143.177</b>	<b>100%</b>	<b>68.475.221</b>	<b>100%</b>	<b>70.502.032</b>	<b>100%</b>	<b>65.250.393</b>	<b>100%</b>	<b>66.069.753</b>	<b>100%</b>
11.	<b>IZVANBILANČNI ZAPISI</b>			<b>0</b>		<b>943.940</b>		<b>1.247.069</b>		<b>1.297.822</b>	

Izvor: izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

Na temelju informacija iskazanih u vertikalnoj analizi bilance i iskazane strukture imovine, može se zaključiti da, u strukturi imovine prevladava kratkotrajna imovina čiji se udio u ukupnoj aktivi kreće od 73% do 75% za razliku od dugotrajne imovine čiji se udio u ukupnoj aktivi kreće od 24% do 26%. Prevladavajući udio

kratkotrajne imovine najvećim dijelom se odnosi na potraživanja od kupaca (cca 50%) i financijsku imovinu (cca 24%). Zalihe u strukturi kratkotrajne imovine mijenjale su se tokom godina, a udio zaliha kretao se od 21% do 29%. Kod dugotrajne imovine, može se uočiti da prevladava udio dugotrajne materijalne imovine (71%-82%), dok je niži udio kod dugotrajne financijske imovine i to u 2015. godini.

Komparativna bilanca pokazuje da je u razdoblju od 2011. do 2015. godine došlo do smanjenja kratkotrajne imovine zbog manje potražnje kupaca, ali može se reći da je to zanemariva razlika u udjelu. Iako se povećala dugotrajna imovina, financijska imovina se smanjila, što je rezultiralo i smanjenje novca u blagajni i žiro računu. Kapital i rezerve su se povećale tokom godina što rezultira povećanje u strukturi ukupne pasive. Kratkoročne obveze su se smanjile od 2011. do 2015. godine kao i dugoročne obveze koje čine mali udio u strukturi pasive.

Na temelju bilance tvrtke Drema d.d. može se zaključiti da bez obzira na male razlike u smanjenju ili povećanju udjela u aktivi ili pasivi, Društvo i dalje ima povoljnu strukturu imovine i s obzirom na činjenicu da u pasivi bilance prevladavajući udio zauzima vlastiti (temeljni) kapital, te da su tuđi izvori financiranja tek u manjoj mjeri zastupljeni u ukupnim izvorima financiranja, tvrtka je likvidna i nije zadužena.

## 2.7. Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka tvrtke Drema d.d.

**Tabela 7 Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka tvrtke Drema d.d.**

OSTVARENJE PRIHODA I RASHODA											
Red. br.	Naziv pozicije	I.-XII. 2011.	UDIO %	I.-XII. 2012.	UDIO %	I. - XII. 2013.	UDIO %	I. - XII. 2014.	UDIO %	I. - XII. 2015.	UDIO %
		1	1	2	2	3	3	4	4	5	5
	<b>PRIHODI</b>										
1.	<b>Poslovni prihodi</b>	<b>118.412.45</b>	<b>100%</b>	<b>92.990,57</b>	<b>100%</b>	<b>82.489.612</b>	<b>100%</b>	<b>78.118.881</b>	<b>1</b>	<b>78.019.231</b>	<b>97,72%</b>
	-prihodi u zemlji	47.465.84	40,09%	44.655.89	48,02%	43.642.438	52,91%	40.404.380	1	40.682.686	52,14%
	-prihodi u inozemstvu	69.671.53	58,84%	47.075.19	50,62%	37.288.824	45,20%	36.572.387	0	36.282.195	46,50%
2.	<b>Ostali prihodi</b>	<b>1.275.08</b>	<b>1,08%</b>	<b>1.259.50</b>	<b>1,35%</b>	<b>1.558.350</b>	<b>1,88%</b>	<b>1.142.114</b>	<b>0</b>	<b>1.054.350</b>	<b>1,32%</b>
3.	<b>Financijski prihodi</b>	<b>507.336</b>	<b>0,43%</b>	<b>468.126</b>	<b>0,50%</b>	<b>419.789</b>	<b>0,51%</b>	<b>707.255</b>	<b>0</b>	<b>1.248.930</b>	<b>1,56%</b>
4.	<b>UKUPNI PRIHODI (1+2)</b>	<b>118.919.79</b>	<b>100%</b>	<b>93.458.70</b>	<b>100%</b>	<b>82.910.001</b>	<b>100%</b>	<b>79.003.600</b>	<b>100%</b>	<b>79.841.747</b>	<b>100%</b>
	<b>RASHODI</b>										



5.	<b>Poslovni rashodi</b>	<b>114.485.61</b>	<b>100%</b>	<b>90.037.13</b>	<b>100%</b>	<b>80.190.941</b>	<b>100%</b>	<b>74.917.812</b>	<b>100%</b>	<b>74.712.088</b>	<b>100%</b>
	(povećanje) smanjenje zaliha nedovršene proizvodnje i gotovih proizvoda	-374.334		-1.848.59		-961.226		-2.435.237		-2.859.037	
	materijalni troškovi	<b>91.091.09</b>	<b>78,63%</b>	<b>71.077.20</b>	<b>0,08%</b>	<b>60.215.106</b>	<b>75,09%</b>	<b>56.473.880</b>	<b>74,39%</b>	<b>54.703.503</b>	<b>72,61%</b>
	-trošak sirovina i materijala	80.277.25	88,13%	61.191.48	86,09%	50.856.246	84,46%	47.362.447	83,87%	46.163.031	84,39%
	-trošak prodane robe, sirovina	5.122.62	4,47%	4.738.85	6,67%	4.479.701	7,44%	4.862.088	8,61%	3.990.790	7,30%
	-trošak usluga	5.691.23	4,97%	5.146.88	7,24%	4.879.159	8,10%	4.249.345	7,52%	4.549.682	8,32%
	troškovi osoblja	15.801.46	13,80%	14.554.62	0,02%	14.255.908	17,54%	14.434.250	19,01%	15.872.632	21,07%
	amortizacija	1.129.61	0,99%	1.234.60	0,00%	1.668.302	2,05%	1.846.572	2,43%	1.998.444	2,65%
	vrijednosno usklađenje potr.	0	0,00%	112,58	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
	ostali troškovi	5.603.52	4,89%	4.024.79	0,00%	3.760.611	4,63%	3.709.940	4,89%	3.535.285	4,69%
	ostali poslovni rashodi	1.234.27	1,08%	881.93	0,00%	1.252.240	1,54%	888.407	1,17%	1.461.261	1,94%
6.	<b>Financijski rashodi</b>	<b>1.354.90</b>	<b>1,18%</b>	<b>1.082.42</b>	<b>0,00%</b>	<b>1.074.197</b>	<b>1,32%</b>	<b>753.365</b>	<b>0,99%</b>	<b>631.267</b>	<b>0,84%</b>
7.	<b>Udio u gubitku od pridruž.poduzet.</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>243.269</b>	<b>0,32%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>
8.	<b>UKUPNI RASHODI</b>	<b>115.840,51</b>	<b>100%</b>	<b>91.091.159</b>	<b>100%</b>	<b>81.265.138</b>	<b>100%</b>	<b>75.914.446</b>	<b>100%</b>	<b>75.343.355</b>	<b>100%</b>
9.	<b>BRUTO DOBIT (GUBITAK) (4-7)</b>	<b>3.079.277</b>		<b>3.040.743</b>		<b>1.644.863</b>		<b>3.089.154</b>		<b>4.498.392</b>	
10.	<b>Porez (stopa 20%)</b>	<b>741,1</b>		<b>728.630</b>		<b>504.789</b>		<b>763.163</b>		<b>1.016.148</b>	
11.	<b>NETO DOBIT (GUBITAK)</b>	<b>2.338.18</b>		<b>2.312.113</b>		<b>1.140.074</b>		<b>2.325.991</b>		<b>3.482.244</b>	

Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

U 2011. godini dioničko društvo Derma d.d. ostvarilo je pozitivni poslovni rezultat-dobit u vrijednosti od 3.079.277 kn kao rezultat razlike ukupnih prihoda od 118.919,79 kn i ukupnih rashoda od 115.840.51 kn. Porez na dobit iznosi 741.100 kn, dok je vrijednost neto dobiti 2.338.18 kn. Na osnovi poslovnih aktivnosti ostvarena je dobit od 3.926.841 kn, a temeljem financijskih aktivnosti ostvaren je gubitak od 847.564 kn.

U narednoj, 2012. godini, je ostvaren pozitivni poslovni rezultat-dobit u visini od 3.040.743 kn kao posljedica razlike ukupnih prihoda od 94.131.902 kn te ukupnih rashoda od 91.091.159 kn, dok porez na dobit iznosi 728.630 kn. Iz poslovnih aktivnosti ostvarena je dobit u iznosu od 3.658.790 kn, a iz financijskih aktivnosti je ostvaren gubitak u iznosu od 618.047 kn.

Godina 2013. također nosi pozitivni poslovni rezultat u visini od 1.644.863 kn kao posljedica razlike ukupnih prihoda od 82.910.001 kn, te ukupnih rashoda od 81.265.138 kn (neto vrijednost 1.140.074 kn), a porez na dobit iznosi 504.789 kn. Što se tiče poslovnih aktivnosti, ostvarena je dobit u iznosu od 2.298.671 kn, iz financijskih aktivnosti je ostvaren gubitak u iznosu od 654.408 kn, a iz izvanrednih aktivnosti ostvarena je dobit od 600,00 kn.

Dioničko društvo Drema d.d. i u 2014. godini pokazuje pozitivno poslovanje, dobit u vrijednosti od 3.089.154 kn, kao rezultat razlike ukupnih prihoda od 79.003.600 kn i ukupnih rashoda od 75.914.446 kn, porez na dobit iznosi 763.163 kn, dok je vrijednost neto dobiti 2.325.991 kn. Također, ostvarena je dobit od 3.201.069 kn na osnovi poslovnih aktivnosti. Temeljem financijskih aktivnosti ostvaren je gubitak od 46.110 kn, a temeljem izvanrednih aktivnosti ostvarena je dobit od 177.464 kn. Udio gubitku pridruženog poduzetnika iznosio je 243.269 kn.

Pozitivni poslovni rezultat-dobit u 2015. godini ostvaren je u vrijednosti od 4.498.392 kn, kao rezultat razlike ukupnih prihoda od 79.841.747 kn i ukupnih rashoda od 75.343.355 kn. 1.016.148 kn iznosi porez na dobit, dok neto dobit iznosi 3.482.244 kn. Na temelju poslovnih aktivnosti ostvarena je dobit od 3.307.142 kn, temeljem financijskih aktivnosti ostvarena je dobit od 617.663 kn, a na osnovi izvanrednih aktivnosti ostvarena je dobit od 573.587 kn.

Na temelju provedene vertikalne analize računa dobiti i gubitka, može se zaključiti da je Dioničko društvo Derma d.d. u razdoblju od 2011. do 2015. godine ostvarivalo pozitivne poslovne rezultate što ukazuje na efikasnost i profitabilnost same tvrtke.

### 3. HORIZONTALNA ANALIZA FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA

Financijski manager pri donošenju odluka vezanih za poslovanje poduzeća koristi financijsku analizu koja se događa u procesu upravljanja ili procesu planiranja, a koji čini sastavni dio upravljanja. Postoje različite vrste analize, a zajedničko im je to da primjenjuju različita analitička sredstva i tehnike koje podatke iz financijskih izvještaja pretvaraju u upotrebljive informacije svrsishodne za upravljanje. Osnovni instrumenti koji se koriste u analizi financijskih izvještaja su:

- komparativni financijski izvještaji,
- strukturni financijski izvještaji i
- analiza pomoću pokazatelja

Komparativni financijski izvještaji koriste se kao podloga za provedbu horizontalne analize, a omogućuju promatranje promjena u toku više obračunskih razdoblja. Horizontalna analiza je analiza financijskih izvještaja koja se kroz dulje vremensko razdoblje bazira na uspoređivanju podataka kako bi se otkrio smjer i dinamika promjena pojedinih pozicija temeljnih financijskih izvještaja, i to:

- komparacijom svake godine sa prethodnom,
- odabirom jedne bazne godine s kojom će se uspoređivati ostale godine

„Nije nevažno spomenuti da je potrebno analizirati više godina kako bi rezultati analize bili što vjerodostojniji. Usporedbom izvještaja prethodnih razdoblja menadžment bi morao moći uočiti trendove te sukladno tome i pravodobno reagirati. Također bi morao i poduzeti odgovarajuće korektivne akcije ako su trendovi poslovanja negativni kako se poslovanje poduzeća ne bi dodatno ugrozilo<sup>25</sup>.“ Analizom se otkriva kakva je sigurnost i uspješnost poslovanja poduzeća ili organizacije koje se promatra.

---

<sup>25</sup> [http://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id\\_clanak\\_jezik=128746](http://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=128746)

### 3.1. Horizontalna analiza bilance tvrtke Derma d.d.

**Tabela 8 Prikaz horizontalne analize bilance tvrtke Derma d.d.**

KATEGORIJE	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	promjena%	promjena%	promjena%	promjena%
	1	2	3	4	5	2012/2011	2013/2011	2014/2011	2015/2011
Dugotrajna imovina	15.908.717	16.414.676	17.628.228	15.914.269	17.190.435	3%	11%	0%	8%
kratkotrajna imovina	47.083.283	51.834.496	52.525.934	48.948.023	48.467.121	10%	12%	4%	3%
<b>ukupna aktiva</b>	<b>63.143.177</b>	<b>68.475.221</b>	<b>70.502.118</b>	<b>65.250.393</b>	<b>66.069.753</b>	<b>8%</b>	<b>12%</b>	<b>12%</b>	<b>5%</b>
kapital i rezerve	39.412.383	40.541.863	41.049.372	42.343.235	44.544.329	3%	4%	7%	13%
dugoročne obveze	647.461	11.099.353	9.367.356	6.800.810	4.512.733	1714%	1347%	950%	597%
kratkoročne obveze	22.634.024	15.791.100	19.224.045	15.452.564	16.393.414	-30%	-15%	-32%	-28%
<b>ukupna pasiva</b>	<b>63.143.177</b>	<b>68.475.221</b>	<b>70.502.118</b>	<b>65.250.393</b>	<b>66.069.753</b>	<b>8%</b>	<b>12%</b>	<b>12%</b>	<b>5%</b>

Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

Tablica 8. prikazuje horizontalnu analizu bilance tvrtke Derma d.d. gdje je 2011. godina uzeta kao bazna na temelju koje su se izračunavale postotne promjene ostalih godina. U 2012. godini, tvrtka se dugoročno kreditno zadužila u iznosu od preko 10,2 milijuna kuna (vidljivo u bilanci) tako da su ukupne dugoročne obveze porasle na 11.099.35 kuna što je povećanje u odnosu na 2011. godinu na 1714%. Kreditna sredstva prvenstveno su korištena za vraćanje skupih kratkoročnih kredita bankama i drugim financijskim institucijama. Također, to veliko dugoročno kreditno zaduženje prouzročilo je ogroman postotak povećanja sve do 2015. godine jer se i dalje koristilo za zatvaranje kratkoročnih obveza i pokrivanje problema s neplaćanjem kupaca i smanjenjem prihoda.

Dugotrajna i kratkotrajna imovina povećavale su se tijekom petogodišnjeg razdoblja što je vidljivo po pozitivnim promjenama koje su se kretale od 3 % do 11%.

### 3.2. Horizontalna analiza računa dobiti i gubitka tvrtke Derma d.d.

**Tabela 9 Prikaz horizontalne analize računa dobiti i gubitka tvrtke Derma d.d.**

KATEGORIJE	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	promjena%	promjena%	promjena%	promjena%
	1	2	3	4	5	2012/2011	2013/2011	2014/2011	2015/2011
Poslovni prihodi	118.412.450,00	92.990.570,00	82.489.612,00	78.118.881,00	78.019.231,00	-21%	-30%	-34%	-34%
poslovni rashodi	114.485.610,00	90.037.130,00	80.190.941,00	74.917.812,00	74.712.088,00	-21%	-30%	-35%	-35%
financijski prihodi	507.336,00	4.681.260,00	419.789,00	707.255,00	1.248.930,00	823%	-17%	39%	146%
financijski rashodi	1.354.900,00	1.082.420,00	1.074.197,00	753.365,00	631.267,00	-20%	-21%	-44%	-53%
<b>ukupni prihodi</b>	<b>118.919.790,00</b>	<b>93.458.700,00</b>	<b>82.909.401,00</b>	<b>78.826.136,00</b>	<b>79.268.161,00</b>	-21%	-30%	-34%	-33%
<b>ukupni rashodi</b>	<b>115.840.510,00</b>	<b>91.119.550,00</b>	<b>81.265.138,00</b>	<b>75.671.177,00</b>	<b>75.343.355,00</b>	-21%	-30%	-35%	-35%
dobit prije oporez.	3.079.280,00	2.339.140,00	1.644.863,00	3.089.154,00	4.498.392,00	-24%	-47%	0%	46%

Izvor: Izrada autor prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

Tablica 9. prikazuje horizontalnu analizu računa dobiti i gubitka gdje su prikazani financijski i poslovni prihodi i rashodi. Kao i u vertikalnoj analizi, 2011. godina uzeta je kao bazna godina na temelju koje su se izračunale postotne promjene ostalih godina. Uočljivo je da su postotne promjene ukupnih rashoda padajuće što je dobar pokazatelj poslovanja tvrtke, a kreću se od -21% do -35%. No ukupni prihodi su se smanjili već u 2012. godini (detaljno vidljivo u izvještaju računa dobiti i gubitka) i nose negativne promjene, odnosno padajuće promjene koje se kreću od -21% do 33%.

#### 4. IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TOKU TVRTKE DERMA D.D.

„Izveštaj o novčanim tokovima sastavni je dio temeljnih financijskih izvještaja koji prikazuje izvore pribavljanja i način upotrebe novca.“<sup>26</sup> „Za razliku od izvještaja o financijskom položaju (bilance) i računa dobiti i gubitka koji se temelje na obračunskoj osnovi (računovodstvenoj osnovi nastanka događaja), izvještaj o novčanim tokovima temelji se na novčanoj osnovi, tj. na načelu blagajne.“<sup>27</sup> odnosno, radi se na temelju primitaka i izdataka novca i prikazuje koja je količina novca u toku obračunskog razdoblja stvorena „interno“ poslovnim aktivnostima društva kao čista dobit, a koja je nova količina novca u istom razdoblju unijeta u društvo izvana povećanjem obveza prema dobavljačima, pozajmljivanjem ili prikupljanjem od dioničara. Također, izvještaj o novčanim tokovima odgovara na pitanje koliko je od te ukupne nove količine novca ostalo u društvu raspoređeno u povećanje imovine, a koliko je otišlo za smanjenje obveza i isplate dividendi dioničarima. Novčani tokovi kao primici, odljevi i uplate pozitivnog su predznaka, dok su izdaci, odljevi ili isplate negativnog predznaka.

U poslovanju svakog poduzeća ili organizacije, vrlo važan čimbenik i važna ekonomska kategorija je novac. Za novac se kupuju strojevi, sirovine, podmiruju obveze i sl. S druge strane, za novac se prodaje roba, gotovi proizvodi i sve ono što je potrebno svakom pojedincu ili zajednici. Drugim riječima, novac je sredstvo plaćanja i u današnje vrijeme sve se vrti oko novca. Zato i vlasnike poduzeća interesira od kuda u poduzeće sve stiže novac i u koje svrhe se troši, pa iz toga proizlazi razlog zbog kojeg je potrebno sastavljati izvještaj o novčanom toku jer daje potrebne informacije o upotrebi i izvorima novca, a koji pak s druge strane omogućava utvrđivanje nedovoljnih tj. viška raspoloživih novčanih sredstava.

Iz operativnih tj. poslovnih aktivnosti, novčani tok je ključni pokazatelj jer se na njega oslanjaju investitori u procjeni poduzeća da kreira novac te njegovu kvalitetu dobiti. Osnovni pojmovi koji su vezani uz izvještaj o novčanom toku su:

- novac,

---

<sup>26</sup> K. Tušek, B., Vašoček, V., Žager, L. (2007): Osnove računovodstva, Zagreb, Sveučilišna tiskara d.o.o., (str.66)

<sup>27</sup> Računovodstvo i financije, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb, UDK 657/685:336, travanj 2016. (str.30)

- novčani ekvivalenti,
- novčani tokovi,
- poslovne aktivnosti kao glavne aktivnosti koje donose prihod poduzeću ili organizaciji,
- investicijske aktivnosti (ulagačke)
- financijske aktivnosti kao aktivnosti koje imaju za posljedicu promjene veličine i sastava uplaćenoga kapitala i zaduživanje poduzeća.

Novčani tokovi iz poslovnih aktivnosti uključuju novčane primitke i novčane izdatke, a to su:

- priljevi od prodaje roba i usluga,
- primljene kamate i dividende i
- ostali primici iz poslovanja (npr. primici na temelju rješenja sudskog spora)
- izdaci za trgovinsku robu i usluge (uključujući plaće zaposlenicima),
- plaćanje kamata,
- plaćanje poreza te
- ostali izdaci koji su vezani uz poslovanje (npr. Isplate na temelju sudskog rješenja)

Novčani tokovi koji su vezani uz investicijske aktivnosti sadržavaju:

- novčani primici od prodaje vrijednosnih papira ili postrojenja i
- novčani primici od naplate glavnice kredita

Novčani izdaci vezani su uz:

- izdaci za kupnju vrijednosnih papira ili postrojenja te
- iznosi dani zajmoprimcima

Sastavnice novčanih tokova iz financijske aktivnosti su:

- primici od kratkoročnih i dugoročnih pozajmica,
- novac primljen od vlasnika (od emisije dionica),
- otplate posuđenih iznosa (bez kamata) i
- isplate vlasnicima (novčane dividende)

Prilikom sastavljanja izvještaja o novčanom toku, poslovni subjekti mogu koristiti dvije metode:

1. direktnu metodu ili izravnu metodu
2. indirektnu metodu ili neizravnu metodu

„Razlika između direktne i indirektna metode sagleda se jedino u načinu prezentiranja novčanih tokova iz poslovnih aktivnosti. Indirektna metoda polazi od neto dobiti koja se korigira za nenovčane prihode i rashode, pozicije prihoda i rashoda koje su vezane uz investicijske i financijske aktivnosti, sva razgraničenja ili obračunske iznose proteklih ili budućih poslovnih novčanih primitaka ili isplata, te promjene neto obrtnog kapitala tijekom razdoblja.“<sup>28</sup>

„Pri korištenju izravne ili direktne metode specificiraju se sve stavke novčanih primitaka, a odbijaju stavke novčanih izdataka. Ova metoda se zove izravna iz razloga što se svaka stavka primitka i izdatka određuje neposredno. Pri tome se novčani tok prikazuje u tri glavne skupine, a to su:

- operativne aktivnosti
- investicijske aktivnosti
- financijske aktivnosti

Pri tome je bitno točno utvrditi iz koje vrste aktivnosti dolazi(odlazi) novac kako bi dobili ispravnu podlogu za analizu i odlučivanje. Direktna metoda obično se smatra i nešto jednostavnijom za izradu.“<sup>29</sup>

Izvještaj o novčanom toku sastavlja se na temelju bruto-bilance jer ona sadržava detaljne podatke koji su potrebni za sastavljanje ovog izvještaja. Krična

---

<sup>28</sup> Računovodstvo i financije, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb, UDK 657/685:336, travanj 2016. (str.30)

<sup>29</sup> <http://profitiraj.hr/vaznost-izvjestaja-o-novcanom-toku/>



važnost novčanog toka iz poslovnih aktivnosti je u tome da poduzeće u dugom roku mora težiti ka pozitivnom novčanom toku iz poslovnih aktivnosti kako bi moglo opstati te imati sposobnost za financijski rast i plaćanje dividendi.

Izveštaji novčanih tokova evidentno su razumljivi u Međunarodnom računovodstvenom standardu 7 - Izveštaj o novčanom tijeku. MRS 7 jasno izdvaja koristi od izvještaja o novčanim tokovima: „Izveštaj o novčanom tijeku, kada se koristi s ostalim financijskim izvještajima, pruža informacije koje korisnicima omogućuju ocjenjivanje promjena neto imovine subjekta, njegove financijske strukture (uključujući likvidnost i solventnost) te njegove mogućnosti utjecanja na iznose i vrijeme novčanih tijekova kako bi se prilagodio promjenjivim okolnostima i prilikama. Informacije o novčanom tijeku su korisne pri procjenjivanju mogućnosti subjekta da stvara novac i novčane ekvivalente i omogućuje korisnicima razvijanje modela za procjenu i usporedbu sadašnje vrijednosti budućih novčanih tijekova različitih subjekata. One također povećavaju usporedivost izvještavanja o poslovnoj uspješnosti različitih subjekata budući da eliminiraju učinke različitih računovodstvenih postupaka za iste transakcije i poslovne događaje.“<sup>30</sup>

„Povijesne informacije o novčanom tijeku često se koriste kao pokazatelj iznosa, vremena i izvjesnosti budućih novčanih tijekova. One su također korisne u provjeravanju točnosti prijašnjih procjena budućih novčanih tijekova i u ispitivanju odnosa između profitabilnosti i neto novčanog tijeka te utjecaja promjena cijena.“<sup>31</sup>

Tvrtka Derma d.d. sastavlja izvještaje o novčanom toku putem indirektno metode, a koriste se podaci iz bilance i računa dobiti i gubitka.

---

<sup>30</sup> <http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/dodatni/129188.pdf> (Koristi od informacija o novčanom tijeku, točka 4.)

<sup>31</sup> <http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/dodatni/129188.pdf> (Koristi od informacija o novčanom tijeku, točka 5.)

Tabela 10 Izvještaj o novčanom toku tvrtke Derma d.d.

<b>IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TIJEKU- indirektna metoda</b>					
<b>NOVČANI TIJEK OD POSLOVNIH AKTIVNOSTI</b>	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.
Dobit prije poreza	3.079.277,00	2.339.144,00	1.644.863,00	3.089.154,00	4.498.392,00
Amortizacija	1.129.606,00	1.234.603,00	1.668.302,00	1.846.572,00	1.998.444,00
Povećanje kratkoročnih obveza		1.981.948,00	709.914,00		1.100.400,00
Smanjenje kratkotrajnih potraživanja	2.310.602,00		1.229.792,00	1.267.308,00	
Smanjenje zaliha	6.058.301,00			2.505.313,00	1.110.583,00
Ostalo povećanje novčanog tijeka	53.425,00	651.849,00	640.575,00	263.269,00	1.016,00
<b>Ukupno povećanje novčanog tijeka od poslovnih aktivnosti</b>	<b>12.631.211,00</b>	<b>6.207.544,00</b>	<b>5.893.446,00</b>	<b>8.971.616,00</b>	<b>8.708.835,00</b>
Povećanje kratkotrajnih potraživanja		2.513.867,00			1.532.015,00
Smanjenje kratkoročnih obveza	4.623.547,00			5.085.185,00	
Povećanje zaliha		2.336.300,00	3.386.843,00		
Ostalo smanjenje novčanog tijeka	177.951,00	75.448,00	303.553,00	416.767,00	1.347.100,00
<b>Ukupno smanjenje novčanog tijeka od poslovnih aktivnosti</b>	<b>4.801.498,00</b>	<b>4.925.615,00</b>	<b>3.690.396,00</b>	<b>5.501.952,00</b>	<b>2.879.115,00</b>
<b>NETO POVEĆANJE NOVČANOG TIJEKA OD POSLOVNIH AKTIVNOSTI</b>	<b>7.829.713,00</b>	<b>1.281.929,00</b>	<b>2.203.050,00</b>	<b>3.469.664,00</b>	<b>5.829.720,00</b>
<b>NOVČANI TIJEK OD INVESTICIJSKIH AKTIVNOSTI</b>					
Novčani primici od prodaje dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine	117.886,00	31.382,00		124.294,00	573.586,00
Novčani primici od prodaje vlasničkih i dužničkih instrumenata				53.170,00	458.782,00
Novčani primici od kamata	120.034,00	120.034,00	105.766,00	84.059,00	81.514,00
Novčani primici od dividendi				92.637,00	
Ostali novčani primici od investicijskih aktivnosti	897.392,00	549.365,00	420.863,00	460.950,00	1.380.891,00
<b>Ukupno novčani primici od investicijskih aktivnosti</b>	<b>1.135.312,00</b>	<b>700.781,00</b>	<b>526.629,00</b>	<b>815.110,00</b>	<b>2.494.773,00</b>
Novčani izdaci za kupnju dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine	985.765,00	773.735,00	2.798.380,00	897.250,00	4.825.962,00

Novčani izdaci za stjecanje vlasničkih i dužničkih financijskih instrumenata	1.361.103,00	315.259,00	482.618,00	20.020,00	19.250,00
Ostali novčani izdaci od investicijskih aktivnosti	303.014,00	53.240,00			200.000,00
<b>Ukupno novčani izdaci od investicijskih aktivnosti</b>	2.649.882,00	1.142.234,00	3.280.998,00	917.270,00	5.045.212,00
<b>NETO SMANJENJE NOVČANOG TIJEKA OD INVESTICIJSKIH AKTIVNOSTI</b>	1.514.570,00	441.453,00	2.574.369,00	102.160,00	2.550.439,00
<b>NOVČANI TIJEK OD FINANCIJSKIH AKTIVNOSTI</b>					
Novčani primici od glavnice kredita, zadužnica, pozajmica i drugih posudbi	604.611,00	10.122.750,00	124.226,00		
<b>Ukupno novčani primici od financijskih aktivnosti</b>	604.611,00	10.122.750,00	124.226,00		
Novčani izdaci za otplatu glavnice kredita i obveznica	4.148.032,00	9.422.084,00		1.728.225,00	2.070.955,00
Novčani izdaci za isplatu dividendi	1.067.625,00	1.067.625,00	640.575,00	982.215,00	1.281.150,00
Novčani izdaci za financijski najam	503.242,00	386.025,00	279.406,00	328.185,00	353.557,00
Ostali novčani izdaci od financijskih aktivnosti					
<b>Ukupno novčani izdaci od financijskih aktivnosti</b>	5.718.899,00	10.875.734,00	919.981,00	3.038.625,00	3.705.662,00
<b>NETO SMANJENJE NOVČANOG TIJEKA OD FINANCIJSKIH AKTIVNOSTI</b>	5.114.288,00	752.984,00	795.755,00	3.038.625,00	3.705.662,00
<b>Ukupno povećanje novčanog tijeka</b>	1.200.855,00	87.492,00		328.879,00	
<b>Ukupno smanjenje novčanog tijeka</b>			1.347.074,00		426.381,00
<b>Novac i novčani ekvivalenti na početku razdoblja</b>	738.304,00	1.939.159,00	2.026.651,00	679.577,00	1.008.456,00
<b>Povećanje novca i novčanih ekvivalenata</b>	1.200.855,00	87.492,00		328.879,00	
<b>Smanjenje novca i novčanih ekvivalenata</b>			1.347.074,00		426.381,00
<b>Novac i novčani ekvivalenti na kraju razdoblja</b>	1.939.159,00	2.026.651,00	679.577,00	1.008.456,00	582.075,00

Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

Tablica 10. prikazuje indirektnu metodu izvještaja o novčanom toku tvrtke Derma d.d. Uočava se da se dobit prije poreza (bruto dobit) od poslovnih aktivnosti

povećavala od 2011. do 2015. godine što znači da su prihodi tijekom analiziranih godina bili veći od rashoda i predstavlja pozitivnu razliku između prihoda i rashoda. U 2011. godini, dobit prije oporezivanja iznosila je 3.079.299 kuna dok je do 2015. godine dosegla iznos od 4.498.392 kune. Kod amortizacije je vidljivo da se ona tokom godina povećavala zbog kupnje novih strojeva, osobnih automobila za komercijaliste, kamiona za vozni park, software-a itd. Iznos amortizacije u 2011. godini iznosio je 1.129.606 kuna dok se do 2015. godine povećala za 868.838.00 kuna i iznosila je 1.998.444. kuna.

Naplatila su se potraživanja od kupaca za predujmove, a isto tako isplatile su se obveze prema dobavljačima za isporučenu robu ili usluge. Zalihe od poslovnih aktivnosti su se smanjile do 2015. godine što znači da se roba prodavala kupcima, a to je opet rezultiralo povećanju novčanog toka. Ukupno povećanje novčanog tijeka od poslovnih aktivnosti u 2011. godini iznosilo je 12.631.211 kuna, ali se tijekom narednih godina smanjivalo te je 2015. godine iznosilo 8.708.835 kuna. Ukupno smanjenje novčanog tijeka od poslovnih aktivnosti također se smanjilo tokom godina naplaćivanjem kamata kreditorima, isplate poreza te isplatu ostalih poslovnih aktivnosti. Neto povećanje novčanog tijeka od poslovnih aktivnosti u 2011. godini iznosilo je 7.829.713. kuna dok se tijekom narednih godina smanjilo te je 2015. godine iznosilo 5.829.720 kuna.

U 2011. godini Drema je ostvarila primitak u iznosu od 117.886. kuna od prodaje dugotrajne i materijalne imovine. Ti primici su se povećali u 2014. godini i 2015. kada su iznosili 573.586 kuna. S druge strane, ostvareni su novčani primici od prodaja dionica u 2014. godini u iznosu od 53.170 kuna i u 2015. godini u iznosu od 458.782 kune. Ostali novčani primici najveći su bili u 2015. godini, a iznosili su 1.380.891 kuna. Ukupni novčani primici od financijskih aktivnosti pridonijeli su prihodu od 2.494.773 kuna u 2015. godini. Ukupni novčani izdaci koji su u 2015. godini iznosili 5.045.212 kuna odnose se na nabavu nekretnina, opreme i dugotrajne i materijalne imovine, izdatke za isplaćene udjele i dividendi. Neto smanjenje novčanog tijeka od financijskih aktivnosti tvrtke Drema d.d. je u 2015. godini bio već nego prethodnih godina, a iznosio je 2.550.439 kuna.

Što se tiče novčanog tijeka od financijskih aktivnosti, Drema d.d. je ostvarila primitke od povrata glavnice kratkoročnih i dugoročnih kredita samo u prve tri godine - u 2011., 2012. i 2013. godini. Dividende su se isplaćivale tijekom svih godina, od 2011. do 2015. godine čiji se izdatak kretao od cc 650.000 kn do 1.300.000 kuna. Na ukupne novčane izdatke od financijskih aktivnosti, Drema d.d. je imala odljev od 3.705.662 kuna u 2015. godini dok je u 2011. iznosio 5.114.288 kuna.

Na temelju provedene analize izvještaja o novčanom toku tvrtke Drema d.d. može se zaključiti da je Drema d.d. u petogodišnjem razdoblju ostvarivala povećanje novčanog toka od poslovnih aktivnosti, dok je od investicijskih i financijskih aktivnosti ostvarivala smanjenje novčanog toka. Gledajući na kraju svake poslovne godine, od 2011. do 2015. godine, Drema je ostvarivala ukupno povećanje novčanog toka, a to govori da je tvrtka likvidna jer ostvaruje čiste novčane tokove tijekom godina.

## 5. OSTVARENJE TROŠKOVA POSLOVANJA PO PRIRODNIM VRSTAMA

Da bi neko poduzeće ili organizacija ostvarilo svoje ciljeve poslovanja, mora biti kontinuirano jači od konkurencije, kako u sadašnjosti, tako i u budućem razdoblju, a pomoću upravljanja troškovima to se postiže na način da se učinkovito koriste interni (unutarnji) resursi poduzeća uz ciljanu kontrolu troškova.

Troškovi predstavljaju novčani iskaz upotrijebljenih resursa u cilju stvaranja učinaka, a knjiže se na kontima razreda 4 prema njihovim pojavnim oblicima. Troškovi se klasificiraju prema prirodnim vrstama, prema nosiocima troškova, prema mogućnosti obuhvata po nosiocima, prema stupnju iskorištenosti kapaciteta, prema mogućnosti nadoknađivanja iz ukupnog prihoda te prema funkciji.

Obračun troškova poslovanja provodi se na kraju obračunskog razdoblja, a prvenstveno se evidentiraju po prirodnim vrstama. U prirodne vrste troškova spadaju:

- Materijalni troškovi (troškovi sirovina, materijala, ambalaže...)
- Troškovi usluga (usluge prijevoza, trošak telefona, režije...)
- Troškovi amortizacije (amortizacija dugotrajne i kratkotrajne imovine)
- Troškovi plaća i naknada zaposlenicima (plaće, porez i doprinosi na plaće, dnevnice...)
- Rezerviranje za rizike i troškove (rezerviranja za troškove sudskim sporovima, za mirovine i otpremnine...)

**Tabela 11 Ostvarenje troškova poslovanja tvrtke Derma d.d.**

OSTVARENJE TROŠKOVA POSLOVANJA						
Konto	Naziv pozicije	Ostvareno I-XII 2011.	Ostvareno I -XII 2012.	Ostvareno I -XII 2013.	Ostvareno I -XII 2014.	Ostvareno I -XII 2015.
		1	2	1	2	2
400	Sirovine i materijal	75.808.528	57.230.336	46.432.916	42.333.313	41.410.538
401	Trošak energije	2.275.156	2.322.110	2.402.119	2.469.318	2.462.374
404	Trošak rezervih dijelova	2.093.888	1.521.216	1.920.416	2.512.758	2.175.238
405	Trošak sitnog inventara	99.679	117.817	100.794	47.058	114.881

410	Trošak prijevoza i telefona	1.264.097	944.127	666.307	440.275	475.903
412	Troškovi održavanja	1.233.375	1.111.263	1.391.993	1.122.426	1.055.802
413	Troškovi sajмова	150.172	4.550	141.555	239	14.236
414	Troškovi zakupnine	63.442	69.570	69.661	108.774	114.059
415	Troškovi reklame i promocije	519.177	309.326	375.224	376.479	370.669
419	Troškovi ostalih usluga	2.460.963	1.753.219	1.473.398	1.232.176	1.043.251
430	Troškovi amortizacije	1.129.606	1.234.603	1.668.302	1.846.572	1.998.444
44000/01	Troškovi dnevnica	824.073	681.932	742.159	584.448	415.929
44002/03	Troškovi službenih putovanja	120.822	41.934	48.236	132.097	230.138
44004	Troškovi prijevoza na posao	726.491	729.171	804.226	863.366	927.323
44005/7/ 44009/11	Ostale naknade zaposlenima	164.872	131.597	5.221	23.718	3.892
441	Ostale neproizvodne usluge	999.665	954.915	761.021	968.976	1.475.761
442	Reprezentacija	376.670	307.446	385.266	296.871	306.447
443	Premije osiguranja	437.782	423.204	380.359	317.206	344.055
445	Porezi koji ne ovise o rez.posl.	53.066	40.310	36.843	15.453	14.338
446	Doprinosi koji ne ovise o rez. posl.	2.513.406	2.160.256	2.020.838	2.213.966	2.499.885
447	Bankarske usluge	449.117	287.349	178.875	217.301	171.460
448	Ostala prava zaposlenih	741.600	663.849	653.610	670.157	673.339
449	Ostali troškovi poslovanja	496.173	421.175	238.997	311.769	142.295
454	Vrijednosno usklađenje potr.		112.580	0	0	0
470	Bruto plaće	13.235.206	12.518.197	12.305.368	12.296.353	13.484.291
471	Naknade plaća	266.035	172.891	216.522	201.485	194.524
	<b>UKUPNO KLASA 4</b>	<b>108.503.061</b>	<b>86.264.943</b>	<b>75.420.226</b>	<b>71.602.554</b>	<b>72.119.073</b>
710	Nabavna vrijednost prodane robe	2.209.022	2.319.593	2.117.596	2.262.294	2.544.384
721	Kamate	764.947	608.525	571.858	518.901	280.925
722	Tečajne razlike	589.953	473.893	502.339	234.464	350.342
730	Neotpisana vrijed.prodane imovine	0	0	0	243.269	0
732	Kalo, rastep, lom	29.399	43.129	0	0	0
733	Manjkovi	36.642	47.542	52.675	82.836	80.901
734	Nabavna vrijednost prodanih sirov.	2.913.595	2.419.257	2.362.105	2.599.794	1.446.406
735	Kazne, penali i naknade štete	2.886	8.339	37.300	14.276	20.011
737	Naknadno utvrđeni	107.074	180.988	689.616	251.182	377.170

	rashodi					
739	Ostali rashodi	1.058.264	601.932	472.649	540.113	922.255
	<b>UKUPNO KLASA 7</b>	<b>7.711.782</b>	<b>6.703.198</b>	6.806.138	6.747.129	<b>6.083.319</b>
	(Povećanje) i smanjenje zaliha	-374.334	-1.848.590	-961.226	-2.435.237	-2.859.037
	<b>UKUPNI RASHODI</b>	<b>115.840.509</b>	<b>91.119.551</b>	81.265.138	75.914.446	75.343.355

Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

U tablici 11. prikazani su ostvareni troškovi poslovanja po prirodnim vrstama. Vidljivo je da najveći udio u rashodima imaju troškovi sirovina i materijala. U 2015. godini njihovo učešće u ukupnim rashodima iznosilo je 54,97%. Pad tih troškova uzrokovala je manja potražnja za sirovinama (prirodnim crijevima, umjetnim ovicima, začinima...) što je rezultiralo padom prihoda i to najviše na inozemnom tržištu zbog gubitka najvećeg kupca na Njemačkom tržištu (objašnjeno kod ostvarenja realizacije), a pad prihoda vidljiv je u izvještaju računa dobiti i gubitka. Troškovi bruto plaća varirali su tokom godina jer je Društvo ili zapošljavalo novu radnu snagu (ovisno o sezoni) ili je došlo do prekida radnog odnosa. Njihovo učešće u 2015. godini u ukupnim rashodima iznosilo je 17,9%..

U 2011. godini trošak nabavne vrijednosti prodanih sirovina iznosio je 2.913.595 kuna, dok je u 2015. godini trošak iznosio 1.446.406 kuna. Ostali troškovi nisu se bitno mijenjali. Vidljivo je u tabeli da su se rashodi uvelike smanjili od 2012. do 2015. godine što je također vidljivo u izvještaju računa dobiti i gubitka. Zbog povećanja ukupnih zaliha na kraju 2015. godine (u odnosu na početno stanje te godine) koje su iznosile 2.859.037 kuna, za taj isti iznos smanjili su se ukupni rashodi poslovanja.



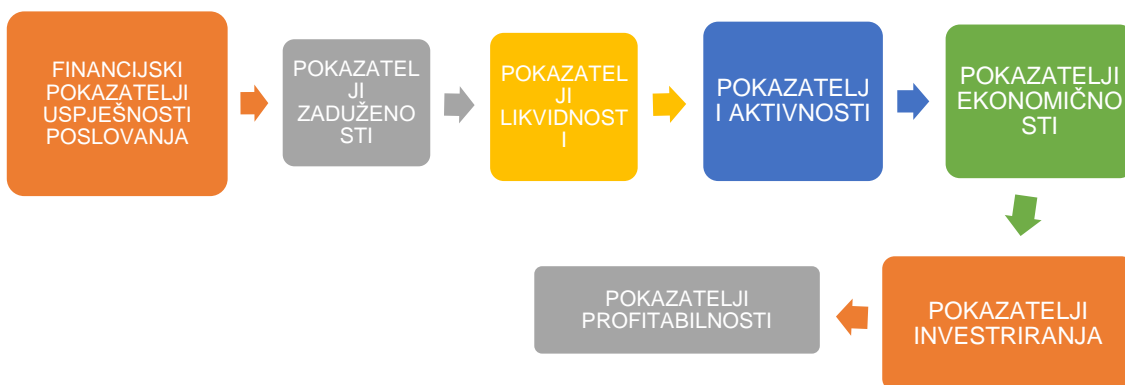
## 6. ANALIZA POSLOVANJA KROZ SUTAV POKAZATELJA

Pod pokazateljem se smatra racionalni broj gdje se jedna ekonomska veličina dijeli s drugom ekonomskom veličinom, odnosno gdje se jedna ekonomska veličina stavlja u odnos s drugom ekonomskom veličinom. S obzirom na vremensku dimenziju, financijski pokazatelji mogu se podijeliti na dvije skupine:

1. financijski pokazatelji koji se temelje na podacima iz izvještaja računa dobiti i gubitka i
2. financijski pokazatelji koje se temelje na točno određenom trenutku koji se podudara s trenutkom sastavljanja bilance i govori o financijskom položaju poduzeća u tom trenutku.

Postoje nekoliko skupina financijskih pokazatelja koji su međusobno povezani i poredani po određenom kriteriju, a to su pokazatelji likvidnosti, pokazatelji zaduženosti, pokazatelji aktivnosti, pokazatelji ekonomičnosti, pokazatelji profitabilnosti i pokazatelji investiranja

**Slika 10** Temeljne skupine pokazatelja uspješnosti poslovanja



Izvor: Izrada autora

Ako su u poslovanju zadovoljena dva kriterija, kriterij sigurnosti (zaduženost, likvidnost i financijska stabilnost) i kriterij efikasnosti (profitabilnost) tada se pod tim podrazumijeva dobro upravljanje, drugim riječima, pokazatelji zaduženosti i likvidnosti mogu se smatrati pokazateljima koji opisuju financijski položaj poduzeća.

## 6.1. Pokazatelji zaduženosti

„Pokazatelji zaduženosti (leverage ratios) mjere koliko se poduzeće financira iz tuđih izvora sredstava“, <sup>32</sup>a koeficijenti koji spadaju u pokazatelje zaduženosti najčešće su:

- Koeficijent zaduženosti,
- Koeficijent vlastitog financiranja i
- Koeficijent financiranja

Navedeni koeficijenti pokazatelja zaduženosti formiraju se na temelju izvještaja o financijskom položaju (bilanca) te govore koliko je imovine financirano iz glavnice (vlastiti kapital) i koliko je zapravo imovine financirano iz obveza (tuđi kapital).

Pokriće troškova kamata i faktor zaduženosti također spadaju u pokazatelje zaduženosti, a fiksiraju se na temelju podataka iz računa dobiti i gubitka i bilance te ukazuju na zaduženost koja je dinamička jer dug promatraju sa stajališta mogućnosti njegova podmirenja.

**Tabela 12 Postupak izračunavanja pokazatelja zaduženosti**

NAZIV POKAZATELJA	IZRAČUN
<b>Koeficijent zaduženosti</b>	Ukupne obveze / ukupna imovina
<b>Koeficijent vlastitog financiranja</b>	Glavnica / ukupna imovina/
<b>Koeficijent financiranja</b>	Ukupne obveze / glavnica
<b>Pokriće troškova kamata</b>	Dobit prije poreza i kamata / kamate
<b>Faktor zaduženosti</b>	Ukupne obveze / zadržana dobit + amortizacija

Izvor: Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L. (2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o.,(str.251)

## 6.2. Pokazatelji tekuće likvidnosti

„Pokazatelj likvidnosti (liquidity ratios) mjere sposobnost poduzeća da podmiri svoje dospjele kratkoročne obveze“<sup>33</sup>. „U skladu s time pokazatelji likvidnosti

<sup>32</sup> Žager, K., Mamić Sačer I., Sever, S., Žager, L. (2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o.,(str.243)

pokazuju koliko je trgovačko društvo sposobno podmirivati svoje dospjele kratkoročne obveze.<sup>34</sup> Ako je neka tvrtka bez novaca, tada se govori o likvidnosti, što znači da tvrtka nije u mogućnosti normalno poslovati. Čim nema dovoljno novčanih sredstava za nabavu materijala, sirovina i roba, i ako se ne mogu podmiriti plaće radnicima, porezi, doprinosi te ostale tekuće obveze tada je tvrtka u krizi i samo je pitanje vremena kada će prestati poslovati u takvim uvjetima.

Koeficijenti koji spadaju u pokazatelje likvidnosti, a koji se računaju na temelju podataka iz bilance su:

- Koeficijent trenutne likvidnosti,
- Koeficijent ubrzane likvidnosti,
- Koeficijent tekuće likvidnosti i
- Koeficijent financijske stabilnosti

**Tabela 13 Postupak izračunavanja pokazatelja likvidnosti**

<b>NAZIV POKAZATELJA</b>	<b>IZRAČUN</b>
<b>Koeficijent trenutne likvidnosti</b>	Novac / kratkotrajne obveze
<b>Koeficijent ubrzane likvidnosti</b>	Novac + potraživanja/kratkotrajne obveze
<b>Koeficijent tekuće likvidnosti</b>	Kratkotrajna imovina/kratkoročne obveze
<b>Koeficijent financijske stabilnosti</b>	Dugotrajna imovina/kapital + dugotrajne obveze

Izvor: Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L. (2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o.,(str.253)

„Koeficijent trenutne likvidnosti ukazuje na sposobnost poduzeća za trenutačno podmirenje obveza“<sup>35</sup>, no bolja mjera je koeficijent ubrzane likvidnosti i njegova mjera bi trebala biti jedan ili veća od jedan, što ukazuje da zalihe i fiksnu

<sup>33</sup> Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L.: Analiza financijskih izvještaja, MASMEDIA d.o.o., Zagreb (str.248)

<sup>34</sup> Računovodstvo, revizija i financije srpanj, 2011.

<sup>35</sup> Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L.: Analiza financijskih izvještaja, MASMEDIA d.o.o., Zagreb (str.248)

imovinu treba dugoročno financirati dok nematerijalne oblike tekuće imovine treba financirati kratkoročno.

Koeficijent tekuće likvidnosti (current ratio) mora ili ali i ne mora biti veći od dva jer to ne dovodi u pitanje da li je poduzeće likvidno ili nelikvidno. „Poduzeće svoju likvidnost može održavati i s koeficijentom tekuće likvidnosti koji je manji od 2 (primjerice 1,4), dok neko drugo poduzeće koje ima visok koeficijent tekuće likvidnosti (primjerice 2,2) može doći u probleme zbog nepravodobnog izvršavanja obveza.“<sup>36</sup> Zato problem likvidnosti treba razmotriti čitavim nizom čimbenika koji utječu na likvidnost poduzeća i potrebnu veličinu koeficijentata kojima se mjeri likvidnost.

Kako bi se povećala likvidnost i financijska stabilnost nekog poduzeća, koeficijent financijske stabilnosti mora biti manji od jedan. „Koeficijent financijske stabilnosti predstavlja omjer dugotrajne imovine i kapitala uvećanog za dugoročne obveze.“<sup>37</sup>

### 6.3. Pokazatelji aktivnosti

„Pokazatelji aktivnosti poznati su pod nazivom koeficijenti obrta koji se računaju na temelju odnosa prometa i prosječnog stanja. Oni ukazuju na brzinu cirkulacije imovine u poslovnom procesu.“<sup>38</sup> Koeficijent obrta ili pokazatelji aktivnosti izračunavaju se za potraživanja te kratkotrajnu i ukupnu imovinu. Utvrđuju se na temelju podataka iz računa dobiti i gubitka i bilance i smatra se da je bolje da je sam koeficijent ekonomičnosti što je moguće veći broj.

**Tabela 14 Postupak izračunavanja pokazatelja aktivnosti**

<b>NAZIV POKAZATELJA</b>	<b>IZRAČUN</b>
<b>Koeficijent obrta ukupne imovine</b>	Ukupni prihodi/ukupni rashodi
<b>Koeficijent obrta kratkotrajne imovine</b>	Prihodi od prodaje/rashodi prodaje

<sup>36</sup> Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L.(2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o., (str.249)

<sup>37</sup> Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L.(2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o., (str.250)

<sup>38</sup> ibid

<b>Koeficijent obrta potraživanja</b>	Financijski prihodi/financijski rashodi
<b>Trajanje naplate potraživanja u danima</b>	Izvanredni prihodi/izvanredni rashodi

Izvor: Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L. (2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o.,(str.250)

#### 6.4. Pokazatelji ekonomičnosti

„Pokazatelji ekonomičnosti mjere odnos prihoda i rashoda i pokazuju koliko se prihoda ostvari po jedinici rashoda. Iz toga proizlazi da se ovi pokazatelji računaju na temelju podataka iz računa dobiti i gubitka (izvještaj o dobiti).“<sup>39</sup>

**Tabela 15 Postupak izračunavanja pokazatelja ekonomičnosti**

<b>NAZIV POKAZATELJA</b>	<b>IZRAČUN</b>
<b>Ekonomičnost ukupnog poslovanja</b>	Ukupni prihodi / ukupni rashodi
<b>Ekonomičnost poslovanja (prodaje)</b>	Prihodi od prodaje / rashodi prodaje
<b>Ekonomičnost financiranja</b>	Financijski prihodi / financijski rashodi
<b>Ekonomičnost izvanrednih aktivnosti</b>	Izvanredni prihodi / izvanredni rashodi

Izvor: Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L. (2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o.,(str.253)

#### 6.5. Pokazatelji profitabilnost

„U kontekstu pokazatelja profitabilnosti („profitability ratios“) uobičajeno se razmatraju pokazatelji marže profita („profit margin“ ili „Umsa...“) te rentabilnost ukupne imovine („rate of return on total assets“ ili „return on investment“ ili „return on capital used“) i rentabilnost vlastitog kapitala („return on equity“).“<sup>40</sup>

<sup>39</sup> Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L.(2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o., (str.252)

<sup>40</sup> Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L.(2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o., (str.253)

„Marža profita računa se na temelju podataka iz računa dobiti i gubitka. Navedeni pokazatelj pokazuje tendenciju porasta marže profita. Ako se taj pokazatelj pomnoži sa koeficijentom obrta ukupne imovine, to će rezultirati pokazateljem rentabilnosti imovine.“<sup>41</sup>

Uz rentabilnost imovine, moguće je izračunati i rentabilnost vlastitog kapitala (glavnice). Do zanimljivih rezultata tj. zaključaka o stupnju korištenja financijske poluge moguće je doći na temelju komparacije vlastitog kapitala i rentabilnosti ukupne imovine te kamatne stope koja nadzire cijenu korištenja tuđeg kapitala.

**Tabela 16 Postupak izračunavanja pokazatelja profitabilnosti**

<b>NAZIV POKAZATELJA</b>	<b>IZRAČUN</b>
<b>Neto profitna marža</b>	Neto dobit + kamate / ukupni prihod
<b>Bruto profitna marža</b>	Dobit prije poreza + kamate / ukupni prihod
<b>Neto rentabilnost imovine</b>	Neto dobit + kamate / ukupna imovina
<b>Bruto rentabilnost imovine</b>	Dobit prije poreza + kamate / ukupna imovina
<b>Rentabilnost vlastitog kapitala</b>	Neto dobit / vlastiti kapital (glavnica)

Izvor: Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L. (2008): Analiza financijskih izvještaja, Zagreb, MASMEDIA d.o.o., (str.253)

## 6.6. Pokazatelji investiranja

„S pomoću pokazatelja investiranja („investibility ratios“) mjeri se uspješnost ulaganja u dionice poduzeća“. <sup>42</sup>Temeljni cilj im je procijeniti uspješnost tvrtke u određenim terminima potencijalne isplate dividendi i vrijednosti dionica na tržištu. „Dobit po dionici („earnings per share-EPS“) i dividende po dionici (“dividends per

<sup>41</sup> Štahan, M. et al.(2010): Računovodstvo trgovačkih društava prema HSFI i MSFI, TEB-poslovno savjetovanje d.o.o.,Zagreb (str.924)

<sup>42</sup> Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L.: Analiza financijskih izvještaja, MASMEDIA d.o.o., Zagreb (str.254)

share-DPS“) iskazuje se u novčanim jedinicama, odnosno pokazuju koliko se npr. kuna ili dolara dobiti ili dividende ostvari po jednoj dionici.“<sup>43</sup>

Odnos isplate dividendi („dividend payout ratio-DPL“) obuhvaća odnos dividende po dionici i dobiti po dionici dok odnos cijene i dobiti po dionici („price earnings ratio-P/E“) prikazuje za koliko je puta tržišna cijena dionice („price per share-PPS“) veća od dobiti po dionici (EPS).

Pokazatelji rentabilnosti dionica su najznačajniji pokazatelji investiranja koji su ujedno i pokazatelji rentabilnosti vlastitog kapitala koji se iskazuje po tržišnoj vrijednosti. Ukupna rentabilnost veća je od dividendne rentabilnosti u normalnim situacijama dok je obrnuti slučaj moguć samo ako se dividende isplaćuju iz zadržane dobiti tj. iz djela vlasničke glavnice poduzeća kumulirane u prethodnom obračunskom razdoblju, a ti pokazatelji izračunavaju se u postotku.

**Tabela 17 Postupak izračunavanja pokazatelja investiranja**

<b>NAZIV POKAZATELJA</b>	<b>IZRAČUN</b>
<b>Dobit po dionici (EPS)</b>	Neto dobit / broj dionica
<b>Dividenda po dionici (DPS)</b>	Dio neto dobiti za dividende / broj dionica
<b>Odnos isplate dividendi (DPR)</b>	Dividenda po dionici (DPS) / dobit po dionici (EPS)
<b>Odnos cijene i dobiti po dionici (P/E)</b>	Tržišna cijena dionice (PPS) / dobit po dionici (EPS)
<b>Ukupna rentabilnost dionice</b>	dobit po dionici (EPS) / Tržišna cijena dionice (PPS)
<b>Dividendna rentabilnost dionice</b>	Dividenda po dionici (DPS) / Tržišna cijena dionice (PPS)

Izvor: Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L.: Analiza financijskih izvještaja, MASMEDIA d.o.o., Zagreb (str.254)

<sup>43</sup> Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L.: Analiza financijskih izvještaja, MASMEDIA d.o.o., Zagreb (str.254)

Tabela 18 Prikaz financijskih pokazatelja poslovanja tvrtke Derma d.d.

POKAZATELJI POSLOVANJA												
Pozicija	Naziv parametra	Parametri proračuna	I.-XII. 2011.	I.-XII. 2012.	I.-XII. 2013.	I.-XII. 2014.	I.-XII. 2015.					
A	Zaduženost	Ukupne obaveze Imovina	<u>23.281.485</u> 63.143.177	0,37	<u>26.890.357</u> 68.475.221	0,39	<u>28.591.401</u> 70.502.118	0,41	<u>22.253.347</u> 65.250.393	0,34	<u>20.906.147</u> 66.069.753	0,32
Aproksimativna norma je manje od 0,5												
B	Tekuća likvidnost	Kratkotrajna imovina Kratkotrajne obveze	<u>47.083.283</u> 22.634.024	2,08	<u>51.834.496</u> 15.791.004	3,29	<u>52.525.934</u> 19.224.045	2,73	<u>48.948.023</u> 15.452.564	3,17	<u>48.467.121</u> 16.393.414	2,96
Pokazatelj je pozitivan za sve što je veće od 2												
C	Pokazatelj aktivnosti: Koeficijent obrtaja (K.O.) i Dani vezivanja											
1.	K.O. ukupne imovine	Prihod Imovina	<u>118.919.786</u> 63.143.177	1,88	<u>93.458.695</u> 68.475.221	1,36	<u>82.910.001</u> 70.502.118	1,18	<u>79.003.600</u> 65.250.393	1,21	<u>79.841.747</u> 66.069.753	1,21
2.	K.O. potraživanja od kupaca	Dugovni promet Stanje potraživanja	<u>148.680.879</u> 22.694.982	6,55	<u>122.042.742</u> 24.609.102	4,96	<u>112.513.146</u> 24.157.098	4,66	<u>106.639.770</u> 22.838.156	4,67	<u>104.618.474</u> 23.182.880	4,51
3.	Prosječni dani naplate potraživanja	365 K.O. potraživanja	365 6,55	56	365 4,96	74	365 4,66	78	365 4,67	78	365 4,51	81
4.	K.O. Obveza prema dobavljačima	Potražni promet Stanje obaveza	<u>123.052.253</u> 11.506.700	10,69	<u>98.712.651</u> 14.014.233	7,04	<u>92.000.158</u> 15.285.361	6,02	<u>72.939.601</u> 10.496.008	6,95	<u>73.871.825</u> 11.735.469	6,29
5.	Prosječni dani plaćanja obveza	365 K.O. obveza	365 10,69	34	365 7,04	52	365 6,02	61	365 6,95	53	365 6,29	58
D	Ekonomičnost	Prihodi Rashodi	<u>118.919.786</u> 115.840.509	1,03	<u>93.458.695</u> 91.119.551	1,03	<u>82.910.001</u> 81.265.138	1,02	<u>79.003.600</u> 75.914.446	1,04	<u>79.841.747</u> 75.343.355	1,06

Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d.

Pokazatelj zaduženosti mjeri se kroz odnos ukupnih obaveza i imovine, a govori o strukturi financiranja imovine što utječe na financijsku stabilnost Društva. Koeficijent zaduženosti tvrtke Derma d.d. kreće se iznad 0,3, što je manje od 50% i govori da tvrtka manje financira iz tuđih izvora, a veći dio svoje imovine financira iz vlastitih izvora.

Pokazatelj likvidnosti govori koliko je Društvo spremno podmiriti postojeće obaveze. Tekuća likvidnost mjeri se odnosom kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza. Koeficijent tekuće likvidnosti tvrtke Derma d.d. kreće se iznad 2, što znači da kontinuirano podmiruje svoje dospjele kratkoročne obveze.

Koeficijent obrtaja ukupne imovine pokazatelj je aktivnosti, a mjeri se kroz odnos ukupnog prihoda i ukupne imovine. Pokazuje koliko se puta pri ostvarivanju ukupnog prihoda u jednoj godini obrne vrijednost raspoložive imovine, a trebao bi biti



što veći dok bi prosječni dani naplate potraživanja trebali biti što manji. Usklađenjem rokova plaćanja obveza prema dobavljačima i rokova naplate potraživanja utječe se na novčane odljeve i priljeve odnosno na solventnost Društva. Koeficijent tvrtke kreće se iznad 1 što znači da tvrtka efikasno koristi svoje resurse odnosno svoju imovinu s ciljem stvaranja prihoda.

Ekonomičnost je iskazana kroz odnos ukupnog prihoda i ukupnog rashoda, a pokazuje koliko se prihoda ostvari po jedinici rashoda i poželjno je da bude veći od 1. U ovome slučaju on iznosi više od 1.

Na temelju provedene analize pomoću financijskih pokazatelja uspješnosti poslovanja, može se zaključiti da tvrtka Derma d.d. ima odraz pozitivnog poslovnog rezultata za razdoblje od 2011. do 2015.godine što znači da uredno podmiruje sve svoje obaveze, manje financira iz tuđih izvora te da koristi svoje resurse kako bi se stvarali prihodi.

## 7. KONKURENTSKO OKRUŽENJE ANALIZIRANOG PODUZEĆA

„Konkurentnost poduzeća podrazumijeva pronalazak načina kako biti ispred drugih poduzeća na tržištu. Ona je osnovni preduvjet opstanka poduzeća dok izgradnja i stalno podizanje konkurentnosti postaje ključna zadaća njegovih menadžera. Poduzeća moraju biti fleksibilna, inovativna i kontinuirano usavršavati svoje poslovanje putem postavljanja različitih strategija u svrhu uspješnijeg pozicioniranja u odnosu prema konkurenciji te u svrhu ostvarivanja i/ili zadržavanja konkurentske prednosti.“<sup>44</sup>

Pod konkurentskom prednošću ne podrazumijeva se samo uspjeh poduzeća što se pod definicijom podrazumijeva ostvarivanje iznadprosječnih poslovnih rezultata. U današnje vrijeme konkurentska prednost govori i o dugoročnom opstanku samog poduzeća. „Stoga se može reći da je konkurentnost funkcija najmanje dviju skupina varijabli: povoljnih nacionalnih, lokalnih i industrijskih uvjeta u kojima je poduzeće nastalo i razvija se, ali s druge strane i rezultat napora ljudi u poduzeću, pa čak i generacija ljudi kako bi se ostvarili rezultati bolji od konkurentskih poduzeća. Prema tome, izvore konkurentske prednosti može se pronaći u okolini, ali i u samom poduzeću.“<sup>45</sup>

Svako poduzeće mora biti spremno brzo reagirati i brzo odgovoriti u situacijama koje donose neočekivana iznenađenja u okruženju konkurencije kako bi se na kraju rezultirao uspjeh. Na današnjem globalnom tržištu, svakim danom se povećava intenzitet konkurencija te zbog toga sva poduzeća moraju neprestano i kontinuirano osmišljavati nove korake odnosno poteze kako bi uvijek bili ispred konkurencije.

S obzirom da su konkurenti jedan od važnih aktera u poslovnoj okolini poduzeća. „U postupku analize konkurencije mogu se primijeniti dva pristupa“: <sup>46</sup>

1. Skeniranje konkurencije i
2. Analiza strukture konkurencije.

---

<sup>44</sup> <http://www.ljevak.hr/flipbook/evolucija-konkurentske-prednosti/FLIP.pdf>

<sup>45</sup> <http://www.glas-slavonije.hr/289541/11/Uspjeh-postignut-danas-ne-znaci-i-uspjeh-sutra>

<sup>46</sup> Buble, M. (2005): Strateški menadžment, Zagreb, Sinergija (str. 39)

Skeniranje konkurencije (oštro motrenje konkurencije) bavi se otkrivanjem glavnih konkurenata i njihovih značajki. Rezultati dobiveni skeniranjem konkurencije omogućavaju tvrtki da poduzme odgovarajuće aktivnosti s ciljem iskorištavanja svojih konkurentskih prednosti na tržištu u odnosu na prednosti glavnih konkurenata s kojima djeluje u okruženju.

Kvaliteta usluga/proizvoda ima glavnu ulogu u određivanju konkurentске intenzivnosti i opstanak na tržištu. Kvaliteta ima utjecaj na veću profitabilnost poduzeća i to na dva načina: „Tako s jedne strane veća kvaliteta proizvoda ostvarena putem poboljšanja performansi ili nekih drugih dimenzija kvalitete proizvoda ili usluge vodi k većoj prodaji i većemu tržišnom udjelu, što u konačnici rezultira većom profitabilnošću. S druge strane, poboljšanja u kvaliteti mogu rezultirati većom profitabilnošću poduzeća zbog nižih troškova ostvarenih kao posljedica manjeg broja defektnih proizvoda ili manjeg broja pritužbi korisnika“.<sup>47</sup>

U okruženju tvrtke Derma d.d. djeluje tvrtka Croma-Varaždin d.d. koja se bavi sličnim poslovima kao i Derma d.d.- sortiranje i promet prirodnih crijeva (svinjska, goveđa i ovčja crijeva), umjetnih ovitaka, začina i aditiva te prodajom potrebnih oprema i pribora za mesne industrije. Ta dva konkurenta, kao tvrtke, posluju u istoj industriji, nude slične proizvode/usluge te ciljaju na iste potencijalne kupce.

### 7.1. O tvrtki Croma – Varaždin d.o.o.

Croma-Varaždin d.o.o. bavi se sortiranjem i prometom prirodnih ovitaka životinjskog podrijetla (ovčja, svinjska i goveđa crijeva), utemeljena je 1992. godine kao mala obiteljska firma sa sjedištem u mjestu Sveti Ilija, u okolici grada Varaždina. Crijeva su namijenjena, kao i kod tvrtke Derma d.d., mesnim industrijama za proizvodnju mesnih proizvoda te za primjenu u domaćinstvima kod izrade domaćih delicija.

---

<sup>47</sup> <http://www.nacional.hr/feljton-ekonomistica-otkriva-menadzerima-kako-pobijediti-konkurenciju/>

„Poslovni cilj tvrtke nije biti "najveći i najjači", već opskrbljivanje tržišta vrhunskim kvalitetnim proizvodima, a svojim kupcima osigurati bezbrižnost u obliku nesmetane proizvodnje u skladu sa zdravstveno-veterinarskim propisima.“<sup>48</sup>

**Slika 10 Tvrtnka Croma-Varaždin d.o.o. - logo**



Izvor: Internet –slike tvrtke Croma d.o.o. (google)

„Croma-Varaždin je ovlaštenu zastupnik i distributer slijedećih poduzeća:

- **Grupacija Devro (Škotska)** - vodeći svjetski proizvođač jestivih i nejestivih kolagenih ovitaka i folija za prehrambenu industriju
- **Nomax Trading (Poljska)** - vodeći proizvođač ambalaže za mesnu industriju, koja uključuje mrežice, celulozne folije te spatex program
- **Christl (Austrija)** - vodeći proizvođač začina za mesnu industriju“<sup>49</sup>

Danas tvrtka ima ukupno 88 zaposlenih i 4 proizvodna pogona za primarnu i sekundarnu obradu prirodnih crijeva. U svojoj maloprodaji odnosno specijaliziranoj diskontnoj prodavaonici nudi:

- prirodna svinjska, goveđa i ovčja crijeva,
- kolagene i poliamidne ovitke,

<sup>48</sup> <http://www.croma.com.hr/page.php?p=o-nama-3838e6f>

<sup>49</sup> ibid

- mrežice,
- hajdinu kašu i rižu,
- kuhinjsku i nitritnu sol,
- začine i gotove mješavine začina za kobasice, krvavice, tlačenice,
- emajlirano i plastično posuđe,
- punilice za kobasice i krvavice,
- preše za čvarke,
- noževe i alate

**Slika 11 Maloprodaja tvrtke Croma d.o.o.**



Izvor: Internet-slike tvrtke Croma d.o.o. (google)

**Slika 12 Umjetna crijeva tvrtke Croma d.o.o.**



Izvor: Internet-slike tvrtke Croma d.o.o. (google)

Croma – Varaždin d.o.o. otvorila je i prvi pogon za čišćenje prirodnih crijeva u Sloveniji gdje ima ukupno četiri pogona za primarnu i sekundarnu obradu prirodnih

crijeva. U Vrbovcu, Čakovcu i Sloveniji se nalazi primarna proizvodnja gdje se obavljaju čišćenja prirodnih crijeva koja se zatim pripremaju za sekundarnu proizvodnju koja se odvija u pogonu, u Svetom Iliji.

**Slika 11 Pogon prirodnih crijeva tvrtke Croma d.o.o.**



Izvor: Internet-slike tvrtke Croma d.o.o. (google)

**Slika 12 Kalibriranje crijeva**



Izvor: Internet-slike tvrtke Croma d.o.o. (google)

U nastavku će se prikazati financijski odnos tvrtke Derma d.d. i tvrtke Croma-Varaždin d.o.o. na temelju komparativne analize iz koje će se zatim iskazati zaključna razmatranja.



## 7.2. Komparativna analiza odabranog konkurenta

Tabela 19 Komparativna analiza tvrtke Derma d.d. i tvrtke Croma-Varaždina d.o.o.

VERTIKALNA ANALIZA RAČUNA DOBITI I GUBITKA				
NAZIV POZICIJE	Dema d.d. 2014.	Croma d.o.o. 2014.	Derma d.d. 2015.	Croma d.o.o. 2015.
POSLOVNI PRIHODI	78.118.881,00	27.467.113,00	78.019.231,00	25.837.559,00
POSLOVNI RASHODI	74.917.812,00	27.043.113,00	74.712.088,00	25.341.746,00
FINANCIJSKI PRIHODI	707.255,00	33.126,00	1.248.930,00	60.099,00
FINANCIJSKI RASHODI	753.365,00	192.987,00	631.267,00	100.786,00
IZVANREDNI OSTALI RASHODI	142.114,00		1.054.350,00	
IZVANREDNI OSTALI PRIHODI	888.407,00	337,00	1.461.261,00	
<b>UKUPNI PRIHODI</b>	<b>79.003.600,00</b>	<b>27.500.576,00</b>	<b>79.841.747,00</b>	<b>25.897.658,00</b>
<b>UKUPNI RASHODI</b>	<b>75.914.446,00</b>	<b>27.236.100,00</b>	<b>75.343.355,00</b>	<b>25.541.532,00</b>
DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA	3.089.154,00	264.476,00	4.498.392,00	356.126,00
POREZ NA DOBIT	763.163,00	65.815,00	1.016.148,00	93.281,00
<b>DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA</b>	<b>2.325.991,00</b>	<b>198.661,00</b>	<b>3.482.224,00</b>	<b>262.845,00</b>

Izvor: Izrada autora prema podacima preuzetih iz računovodstva tvrtke Derma d.d. (podaci za tvrtku Croma-Varaždin d.o.o. preuzeti s interneta: RGFI-javna objava – Fina <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/jsp/prijavaKorisnika.jsp>)

## 7.3. Zaključna razmatranja provedene komparativne analize

Tablica 19. prikazuje komparativnu analizu dvaju poduzeća, tvrtke Derma d.d. i tvrtke Croma-Varaždin d.o.o. Vidljivo je da je Derma i u 2014. i 2015. godini ostvarila veći ukupni prihod od tvrtke Croma d.o.o. i to za cc 50.000.000 kn. Razlog je tome što je Derma d.d. ipak je veća tvrtka, sa većim brojem zaposlenih, većom radnom snagom, većom maloprodajnom mrežom itd. Uz veće prihode, dolazi i veća dobit prije oporezivanja i dobit razdoblja. Podrazumijeva se da su i rashodi isto tako veći kod tvrtke Derma d.d. jer ipak se radi o velikoj proizvodnji, velikim brojem strojeva, većim utrošcima energije, većom amortizacijom.

Iako Croma d.o.o. ne konkurira statističkim podacima tvrtke Derma d.d. koji su prikazani u tabeli, može se reći da je i tvrtka Croma d.o.o. dobrostojeća poslovna organizacija jer svojom veličinom, brojem zaposlenih, svojom proizvodnjom i drugim karakteristikama ostvaruje pozitivne rezultate. Provedenom analizom može se zaključiti da tvrtka Croma d.o.o. i nije velika konkurencija tvrtki Derma d.d. što je vidljivo iz statističkih podataka u tabeli.



## 8. ZAKLJUČAK

Financijski izvještaji važni su poslovni dokumenti koji pružaju bitne informacije o financijskom stanju i financijskom prometu nekog poduzeća. Njihova analiza je vrlo bitna kako bi tvrtka mogla uspješno upravljati. Rezultati financijske analize pomažu vlasnicima i menadžmentu da utvrde segmente poslovanja koje je potrebno unaprijediti. Također, financijska analiza omogućuje usporedbu ostvarenih rezultata u odnosu na tržište, konkurenciju i plan tvrtke.

U pravilu, poduzeće mora prikazati istinitu i poštenu „sliku“ svog poslovanja, odnosno mora prikazati svoje poslovne aktivnosti (izvještaj o dobiti), svoje financijsko stanje (bilanca) i svoje primitke i izdatke novca (izvještaj o novčanim tokovima), te uz to sve dati i dodatna objašnjenja u bilješkama uz financijske izvještaje. Drugim riječima, prethodno navedeni standardi se moraju poštovati pri iskazivanju prihoda iz prodaje troškova da bi se na kraju mogla odrediti čista dobit, imovina, obveze i dioničarski kapital.

Svaki poduzetnik obavezan je voditi poslovne knjige uz sastavljanje temeljnih financijskih izvještaja koji su definirani prema Hrvatskim standardima financijskog izvještavanja. Financijski izvještaji sastavljaju se za prošla razdoblja i pružaju financijske informacije o određenom poslovnom subjektu. Potrebno je ispitati i dati mišljenje o njihovoj realnosti i objektivnosti, a za provjeru i ispitivanje financijskih izvještaja koristi se revizija koja predstavlja provjeru nekog poduzeća.

Analiza poslovanja tvrtke Derma d.d. provedena je na temelju podataka iz bilance, računa dobiti i gubitka te izvještaju o novčanim tokovima za razdoblje od 2011. do 2015. godine. Također, analiza se vršila pomoću vertikalne i horizontalne analize bilance i računa dobiti i gubitka, izvještaja o novčanom toku, na temelju financijskih pokazatelja uspješnosti poslovanja kao i upotrebom statističkih podataka. U radu se prikazala i usporedba poslovanja sa regionalnim konkurentom, tvrtkom Croma-Varaždin d.o.o.

Na temelju provedene analize poslovanja, može se zaključiti da je tvrtka Derma d.d. efikasno odnosno profitabilno Društvo koje ostvaruje pozitivne financijske rezultate. Likvidno je i solventno, nije zaduženo, posluje sa dobitkom te je sposobno

upravljati novčanim resursima. Komparativnom analizom sa odabranom tvrtkom Croma-Varaždin d.o.o. može se zaključiti da je Derma d.d. ipak veća poslovna organizacija, s većom radnom snagom, s većim brojem kupaca što rezultira i većim ukupnim prihodima, rashodima i većom dobiti i nije u konkurenciji sa analiziranom tvrtkom.

U Varaždinu, 21. ožujka 2017.

Golubar Kristina

## LITERATURA

### **Knjige:**

- [1] Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L. (2008): *Analiza financijskih izvještaja*, Zagreb, MASMEDIA d.o.o., (str.230-254)
- [2] K. Tušek, B., Vašoček V., Žager, L.(2007): *Osnove računovodstva*, Zagreb, Sveučilišna tiskara d.o.o., (str.35-66)
- [3] Meigs Robert, F. i Meigs Walter, B.(2010): *Računovodstvo, temelj poslovnog odlučivanja, deveto izdanje*, Zagreb, MATE d.o.o. (str.4., str.934.)
- [4] Štahan, M.,Baica, et al. (2010): *Računovodstvo trgovačkih društava prema HSFI i MSFI*, Zagreb, TEB - poslovno savjetovanje d.o.o., (str.20)
- [5] Buble, M. (2005): *Strateški menadžment*, Zagreb, Sinergija (str. 39)

### **Internet stranice:**

- [1] *Zakon o računovodstvu*, NN 78/15, 134/15, <https://www.zakon.hr/z/118/Zakon-ora%C4%8Dunovodstvu> , dostupno 22.02.2017.
- [2] <http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/dodatni/129188.pdf>, (Koristi od informacija o novčanom tijeku, točka 5.), dostupno 02.03.2017.
- [3] <http://www.derma.hr/index.php/hr/> (službena stranica tvrtke Derma d.d.), dostupno 22.02.2017.
- [4] Nestić, D.: *Plaće u Hrvatskoj: trendovi, problemi i očekivanja*, <http://tripalo.hr/knjige/rad/07%20Nestic.indd.pdf>, dostupno 28.02.2017.
- [5] <http://www.glas-slavonije.hr/289541/11/Uspjeh-postignut-danas-ne-znaci-i-uspjeh-sutra> , dostupno 05.03.2017.
- [6] <http://www.nacional.hr/feljton-ekonomistica-otkriva-menadzerima-kako-pobijediti-konkurenciju/>, dostupno 05.03.2017.
- [7] <http://www.ljevak.hr/flipbook/evolocija-konkurentnske-prednosti/FLIP.pdf>, dostupno 05.03.2017.
- [8] <https://hr.wikipedia.org/wiki/Knjigovodstvo> dostupno 18.02.2017.
- [9] <http://analiziraj.ga/naslovna/metode-znanstvenih-istrazivanja/> dostupno 18.02.2017
- [10] <http://autopoiesis.foi.hr/wiki.php?name=KM%20-%20Tim%2060&parent=60582&page=Komparativna%20metoda> dostupno 18.02.2017.
- [11] RGFI-javna objava – Fina <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/jsp/prijavaKorisnika.jsp> dostupno 02.03.2017

[12] <http://www.croma.com.hr/page.php?p=o-nama-3838e6f> dostupno 23.02.2017.

[13] <http://profitiraj.hr/vaznost-izvjestaja-o-novcanom-toku/> dostupno 02.03.2017.

**Časopisi:**

[1] *Računovodstvo i financije, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika*, Zagreb, UDK 657/685:336, travanj 2016. (str.30)

**Članci:**

[1] [http://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id\\_clanak\\_jezik=128746](http://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=128746)

## POPIS ILUSTRACIJA

Tabela 1 Zaposleni po spolu.....	12
Tabela 2 Prikaz prosječnih plaća tvrtke Derma d.d.....	14
Tabela 3 Ostvarenje realizacije po mjesecima .....	17
Tabela 4 Ostvarenje realizacije po tržištima.....	18
Tabela 5 Ostvarenje realizacije po profitnim centrima.....	20
Tabela 6 Prikaz vertikalne analize bilance tvrtke Derma d.d.....	24
Tabela 7 Vertikalna analiza računa dobiti i gubitka tvrtke Derma d.d. ....	25
Tabela 8 Prikaz horizontalne analize bilance tvrtke Derma d.d. ....	29
Tabela 9 Prikaz horizontalne analize računa dobiti i gubitka tvrtke Derma d.d. ....	30
Tabela 10 Izvještaj o novčanom toku tvrtke Derma d.d. ....	35
Tabela 11 Ostvarenje troškova poslovanja tvrtke Derma d.d.....	39
Tabela 12 Postupak izračunavanja pokazatelja zaduženosti.....	43
Tabela 13 Postupak izračunavanja pokazatelja likvidnosti .....	44
Tabela 14 Postupak izračunavanja pokazatelja aktivnosti.....	45
Tabela 15 Postupak izračunavanja pokazatelja ekonomičnosti.....	46
Tabela 16 Postupak izračunavanja pokazatelja profitabilnosti.....	47
Tabela 17 Postupak izračunavanja pokazatelja investiranja .....	48
Tabela 18 Prikaz financijskih pokazatelja poslovanja tvrtke Derma d.d. ....	49
Tabela 19 Komparativna analiza tvrtke Derma d.d. i tvrtke Croma-Varaždn d.o.o.....	56
Slika 1 Derma d.d.- logo .....	8
Slika 2 Derma d.d. – umjetni ovici.....	8
Slika 3 Pogon prirodnih crijeva .....	9
Slika 4 Proizvodi tvrtke Derma d.d.....	9
Slika 5 Klasifikacijska struktura zaposlenih .....	13
Slika 6 Ostvarenje realizacije po mjesecima.....	18
Slika 7 Ostvarenje realizacije po tržištima .....	20
Slika 8 Ostvarenje realizacije po profitnim centrima .....	21
Slika 9 Utvrđivanje financijskih rezultata.....	23
Slika 10 Temeljne skupine pokazatelja uspješnosti poslovanja .....	42
Slika 11 Pogon prirodnih crijeva tvrtke Croma d.o.o.....	55
Slika 12 Kalibriranje crijeva .....	55

—  
|  
HARJIN  
KUPČEVINO

Sveučilište  
Sjever



—  
|  
SVEUČILIŠTE  
SJEVER  
|

IZJAVA O AUTORŠTVU  
1  
SUGLASNOST ZA JAVNU OBJAVU

Završni/diplomski rad isključivo je autorsko djelo studenta koji je isti izradio te student odgovara za istinitost, izvornost i ispravnost teksta rada. U radu se ne smiju koristiti dijelovi tuđih radova (knjige, članka, doktorskih disertacija, magistarskih radova, izvora s interneta, i drugih izvora) bez uvođenja izvora i autora navedenih radova. Svi dijelovi radnih radova moraju biti pravilno navedeni i citirani. Dijelovi tuđih radova koji nisu pravilno citirani, smatraju se plagijatom, odnosno nezakonitim prevođenjem radnog znanstvenog ili stručnog rada. Sukladno navedenom studenti su dužni potpisati izjavu o autorstvu rada.

Ja, Kristina Golubar (ime i prezime) pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor/ica završnog/diplomskog (obrisati nepotrebno) rada pod naslovom Značaj razvoja društva u vrijeme krize 2008. i 2009. godine (upisati naslov) te da u navedenom radu nisu na nedozvoljeni način (bez pravilnog citiranja) korišteni dijelovi tuđih radova.

Student/ica:  
(upisati ime i prezime)

Kristina Golubar  
(vlaštoručni potpis)

Sukladno Zakonu o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju završne/diplomske radove sveučilišta su dužna trajno objaviti na javnoj internetskoj bazi sveučilišne knjižnice u sastavu sveučilišta te zupirati u javnu internetsku bazu završnih/diplomskih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice. Završni radovi istovrsnih umjetničkih studija koji se razlikuju kroz umjetnička ostvarenja objavljuju se na odgovarajući način.

Ja, Kristina Golubar (ime i prezime) neopozivo izjavljujem da sam suglasna/na s javnom objavom završnog/diplomskog (obrisati nepotrebno) rada pod naslovom Značaj razvoja društva u vrijeme krize 2008. i 2009. godine (upisati naslov) čiji sam autor/ica.

Student/ica:  
(upisati ime i prezime)

Kristina Golubar  
(vlaštoručni potpis)